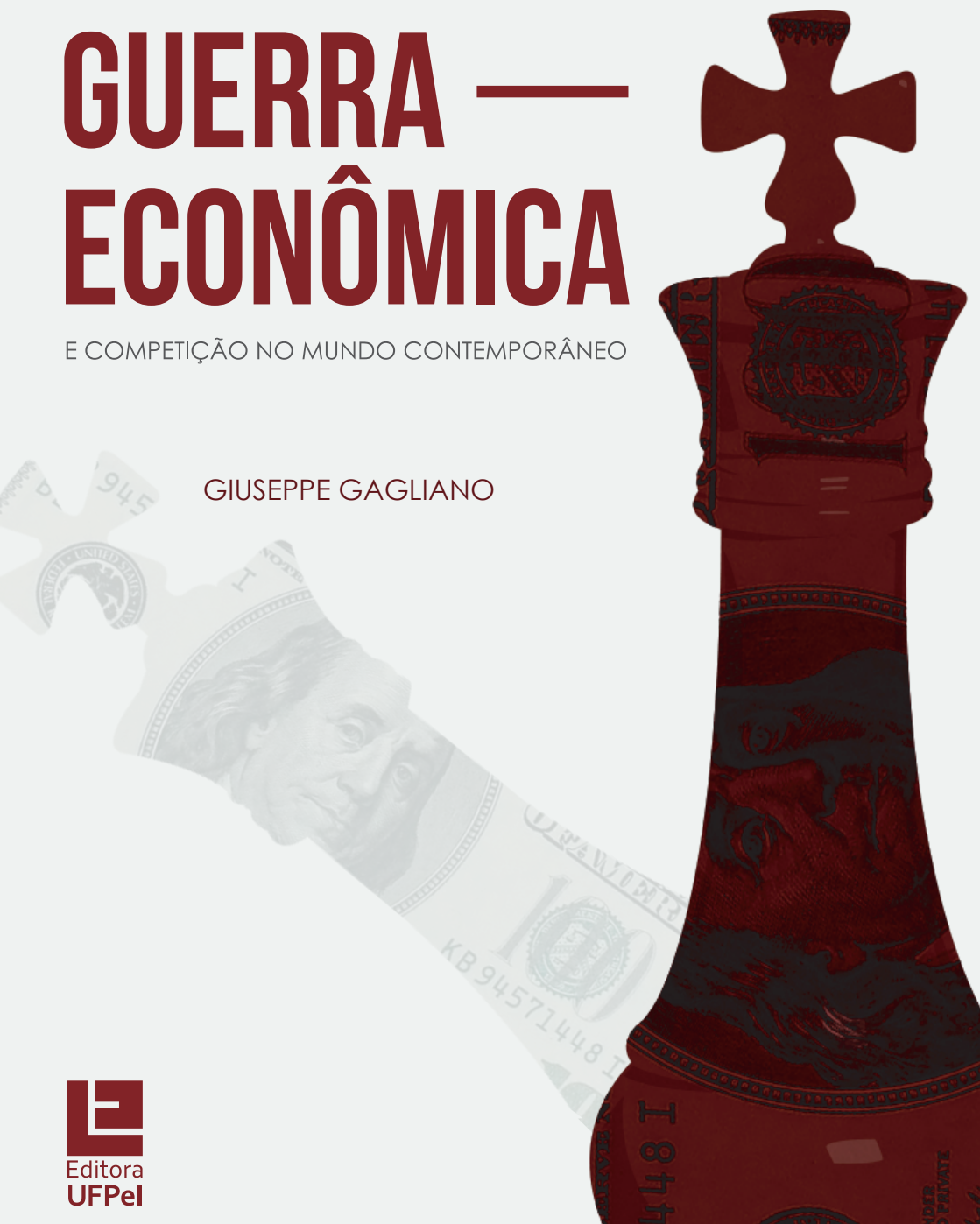


# GUERRA — ECONÔMICA

E COMPETIÇÃO NO MUNDO CONTEMPORÂNEO

GIUSEPPE GAGLIANO





#### Reitoria

Reitor: *Pedro Rodrigues Curi Hallal*

Vice-Reitor: *Luis Isaias Centeno do Amaral*

Chefe de Gabinete: *Taís Ullrich Fonseca*

Pró-Reitor de Graduação: *Maria de Fátima Cossio*

Pró-Reitor de Pesquisa e Pós-Graduação: *Flávio Fernando Demarco*

Pró-Reitor de Extensão e Cultura: *Francisca Ferreira Michelin*

Pró-Reitor de Planejamento e Desenvolvimento: *Otávio Martins Peres*

Pró-Reitor Administrativo: *Ricardo Hartlebem Peter*

Pró-Reitor de Infra-estrutura: *Julio Carlos Balzano de Mattos*

Pró-Reitor de Assuntos Estudantis: *Mário Renato de Azevedo Jr.*

Pró-Reitor de Gestão Pessoas: *Sérgio Batista Christino*

---

#### Conselho Editorial

Presidente do Conselho Editorial: *João Luis Pereira Ourique*

Representantes das Ciências Agronômicas: *Guilherme Albuquerque de Oliveira Cavalcanti* (TITULAR), *Cesar Valmor Rombaldi* e *Fabrizio de Vargas Rigony Braga*

Representantes da Área das Ciências Exatas e da Terra: *Adelir José Strieder* (TITULAR), *Juliana Pertille da Silva* e *Daniela Buske*

Representantes da Área das Ciências Biológicas: *Marla Piumbini Rocha* (TITULAR), *Rosângela Ferreira Rodrigues* e *Raquel Ludke*

Representantes da Área das Engenharias e Computação: *Darci Alberto Gatto* (TITULAR) e *Rafael Beltrame*

Representantes da Área das Ciências da Saúde: *Claiton Leoneti Lencina* (TITULAR) e *Giovanni Felipe Ernst Frizzo*

Representantes da Área das Ciências Sociais Aplicadas: *Célia Helena Castro Gonsales* (TITULAR) e *Sylvio Arnaldo Dick Jantzen*

Representante da Área das Ciências Humanas: *Charles Pereira Pennaforte* (TITULAR), *Edgar Gandra* e *Guilherme Camargo Massau*

Representantes da Área das Linguagens e Artes: *Josias Pereira da Silva* (TITULAR) e *Maristani Polidori Zamperetti*

---

# GUERRA — ECONÔMICA

E COMPETIÇÃO NO MUNDO CONTEMPORÂNEO



**Editora  
UFPel**

**Filiada à A.B.E.U.**

Rua Benjamin Constant, 1071 - Porto  
Pelotas, RS - Brasil  
Fone +55 (53)3227 8411  
editora.ufpel@gmail.com

**Direção**

*João Luis Pereira Ourique*  
Editor-Chefe

**Seção de Pré-Produção**

*Isabel Cochrane*  
Administrativo

**Seção de Produção**

*Gustavo Andrade*  
Administrativo  
*Anelise Heidrich*  
Revisão

*Ingrid Fabiola Gonçalves* (Bolsista/Estagiário)  
Criação/Edição

**Seção de Pós-Produção**

*Morgana Riva*  
Assessoria  
*Madelon Schimmelpfennig Lopes*  
Administrativo

**Revisão Técnica**

*Charles Pennafort*

**Revisão Ortográfica**

*Anelise Heidrich*

**Projeto Gráfico e diagramação**

*Ingrid Fabiola Gonçalves*

**Catálogo na Publicação:**

**Bibliotecária Kênia Moreira Bernini – CRB-10/920**

**G135g Gagliano, Giuseppe**

Guerra econômica e competição no mundo contemporâneo  
[recurso eletrônico] / Giuseppe Gagliano ; tradução de Diogo  
Colossi e Vanessa Castagna – Pelotas : Ed. UFPel,  
2018.

PDF ; 7MB

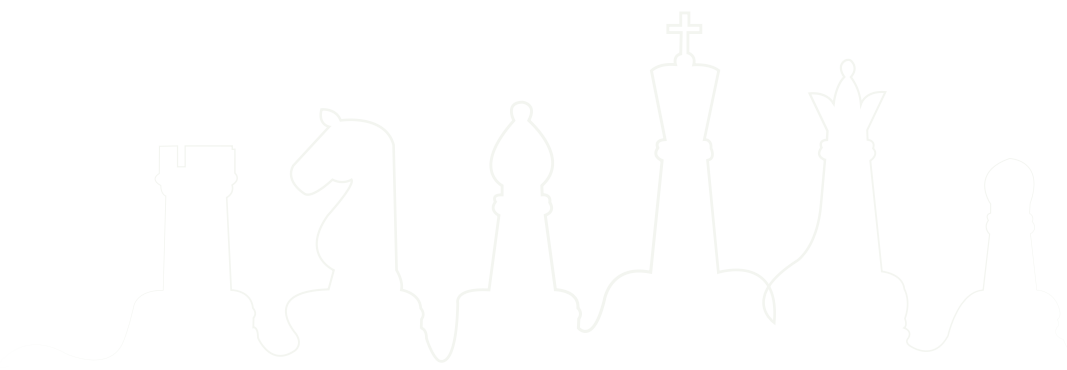
ISBN: 978-85-517-0023-5

Disponível em: <http://guaiaca.ufpel.edu.br/handle/prefix/4191>

1. Economia. 2. Economia política. 3. Guerra econômica.  
I..Título.

**CDD 330**

*[O Autor exprime um agradecimento especial para os tradutores do ensaio, Diogo Colossi e Vanessa Castagna, sem os quais não teria sido possível dar-se a conhecer no Brasil]*





## APRESENTAÇÃO

O livro do pesquisador italiano Giuseppe Gagliano que chega ao leitor brasileiro é sem dúvida alguma uma importante contribuição para o entendimento da chamada “guerra econômica”, tema muito em voga nas últimas décadas. Com grande dedicação à pesquisa, Gagliano oferece uma visão panorâmica e profunda sobre o conceito de “guerra econômica”.

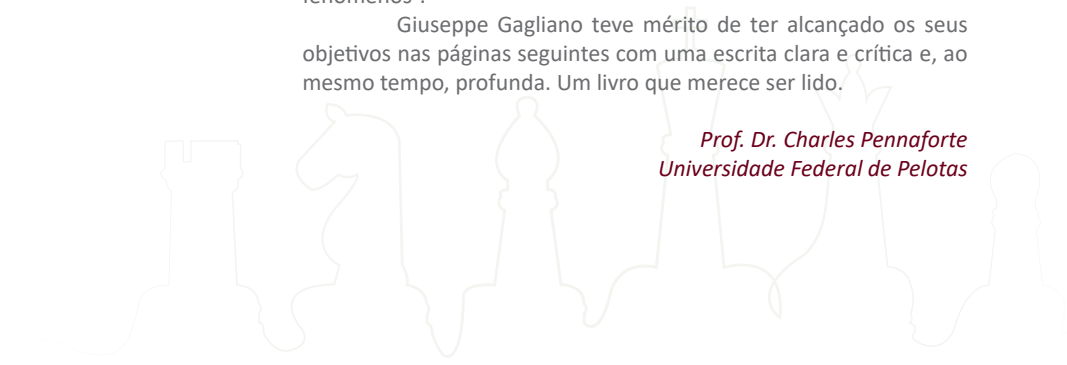
Analisado desde o século XIX como uma das poderosas armas contra o inimigo, a “guerra econômica”, tornou-se no século XX um dos grandes mecanismos utilizados pelas grandes potências para obter ganhos políticos e financeiros sem a utilização do conflito armado como única solução. Os antigos campos de batalha foram substituídos pelas grandes mesas de negociações fazendo a transição para uma disputa mais “suave” em comparação com o passado beligerante.

O que seriam as disputas econômicas na Organização Mundial do Comércio (OMC) por meio de suas rodadas comerciais que, não raro, provocam embates econômicos entre países industrializados e emergentes na atualidade? O primeiro grupo tentando manter os seus privilégios, enquanto o segundo grupo tenta aumentar a sua participação no jogo de xadrez comercial internacional e obter ganhos que permitam avançar o seu desenvolvimento sócio-econômico. Abertura de mercados e protecionismo animam a disputa entre os países que não necessitam mais recorrer ao desgaste único e exclusivo com exércitos, bombas e destruição para alcançarem os seus objetivos de reprodução do capital.

Sendo assim, a publicação do livro do pesquisador italiano em português pela Editora UFPEL trará ao público a possibilidade de conhecer este importante tema da atualidade por meio de uma pesquisa detalhada e crítica, cujo objetivo segundo próprio autor é “avaliando sua importância real e os instrumentos pelos quais ele funciona como um conceito interpretativo que fornece uma ideia que se aproxima da realidade histórica e evita uma esquematização simplista que não dá uma contribuição para a compreensão real dos fenômenos”.

Giuseppe Gagliano teve mérito de ter alcançado os seus objetivos nas páginas seguintes com uma escrita clara e crítica e, ao mesmo tempo, profunda. Um livro que merece ser lido.

*Prof. Dr. Charles Pennaforte*  
*Universidade Federal de Pelotas*







## SUMÁRIO

Guerra econômica e competição no mundo contemporâneo.....	11
A natureza e o objetivo da guerra econômica.....	14
Temas e tipos de guerra econômica.....	33
A guerra econômica e seus armamentos.....	51
Origens históricas da Escola Francesa de Guerra Econômica.....	82
Os anos 70: reticência e ação defensiva.....	84
Os anos 80: a primeira mudança.....	91
Os anos 90: a consagração definitiva.....	98
Cultura da inteligência econômica na França.....	108
Propostas de ação no Relatório Martre: a terceira via para a política industrial francesa.....	117
Christian Harbulot e a criação da “Inteligência Econômica”.....	126
Geoeconomia e poder.....	134
Bibliografia.....	155



# GUERRA ECONÔMICA E COMPETIÇÃO NO MUNDO CONTEMPORÂNEO

A existência da guerra econômica foi percebida já no início do século XIX, por intelectuais do calibre de Victor Hugo e acadêmicos de diversas áreas, como a inevitável evolução da lógica do conflito, o qual, a partir da guerra material travada em campos de batalha por soldados armados, seria transformado em uma forma de encontro “mais suave” entre nações no mercado internacional e, posteriormente, em uma troca livre de ideias entre espíritos livres.

Entretanto, nos últimos vinte anos o cenário internacional certamente não ofereceu conflitos menos amargos do que quando as bombas explodiam em toda a Europa: a harmonia entre as nações não chegou a ser alcançada no Ocidente nem mesmo entre os Estados Unidos e a União Europeia. Na verdade, alcançou-se ainda menos no resto do mundo, onde a democracia



continua a ser um sonho para bilhões de pessoas, apesar dos passos importantes nesse sentido nos cinco continentes. Para além da decepção disseminada pela verdadeira extensão desse progresso, cujo ideal definiu de maneira nítida nosso conceito de modernidade, persiste a convicção de que a guerra convencional pode surgir naturalmente na economia através da “guerra econômica”, assim definida pela primeira vez durante a Primeira Guerra Mundial como um dos componentes da ideia de guerra total, cara ao general alemão Erich Ludendorff. É um fato que, a essa altura, a economia não é exclusivamente aquilo que está em jogo em uma guerra convencional.

O conceito de guerra econômica parece ter se tornado ultimamente um tema “em voga”, não só em salas de estudo estratégico, mas também e, mais geralmente, no contexto de um determinado debate geopolítico do qual, na esteira do fim da Guerra Fria, que por quatro décadas havia polarizado toda atenção e sufocado todas as esperanças possíveis para a “globalização feliz” e para a vitória final do multilateralismo durante os anos noventa, se esperava que oferecesse rapidamente uma chave para a interpretação das relações no tabuleiro de xadrez global. De acordo com essa visão, o século XXI testemunhará o retorno da política internacional dominada

por estados-nação em plena posse da própria soberania, comprometida com a perpetuação de seu poder em um complexo jogo de alianças e desconfiança. Também é verdade que, como muitas vezes acontece, o sucesso de uma definição, na mídia e em outros lugares, é uma fonte de muitos mal-entendidos, interpretações imprecisas e uma banalização geral dos termos da questão. O objetivo deste artigo é, portanto, delinear precisamente este novo tema de teoria e prática, avaliando sua importância real e os instrumentos pelos quais ele funciona como um conceito interpretativo que fornece uma ideia que se aproxima da realidade histórica e evita uma esquematização simplista que não dá uma contribuição para a compreensão real dos fenômenos.



# A NATUREZA E O OBJETIVO DA GUERRA ECONÔMICA

Um dos primeiros a se referir à guerra econômica em seu sentido atual foi o ex-assessor do presidente francês Georges Pompidou, Bernard Esambert, que, paradoxalmente, no início daquela década de paz relativa nas relações internacionais após a desagregação da URSS em 1991 e antes do ataque às torres gêmeas de Nova York, publicou um trabalho que ia na contramão do pensamento na época em voga. Desde as suas primeiras páginas, *La Guerre Economique Mondiale* dissipou o mito, que então vinha sendo formulado, de um mundo multilateral e pacífico sob a égide da ONU. No contexto da economia globalizada que parecia iminente na esteira da queda do comunismo e da entrada consequente de um número consistente de economias nacionais no mercado global, o colonialismo territorial anterior se transformaria em conquista das tecnologias mais avançadas e mercados lucrativos. A violência das armas seria substituída por uma batalha de



produtos e serviços onde as exportações seriam os principais meios disponíveis para cada nação na tentativa de conquistar esse novo tipo de guerra, onde os exércitos são substituídos pelas empresas e as vítimas são os desempregados. A origem dessa guerra deve ser procurada na confluência de três revoluções cuja cronologia será reescrita abaixo.

Como vimos, o conceito de guerra econômica não é nada recente. É possível observar a presença de sua forma contemporânea já imediatamente após a Segunda Guerra Mundial e, mais precisamente, com os acordos do GATT, assinados em 1947, um evento que estabeleceu a base (e os regulamentos) do comércio multilateral e da concorrência com o objetivo de promover a liberalização do mundo do comércio. O acordo original era de alcance limitado, uma vez que os setores primário e terciário foram excluídos e só foram discutidos e negociados entre o final do século XX e o início do século XXI. Além disso, a lógica da Guerra Fria dos blocos de poder e do contexto geopolítico geral limitaram as rivalidades econômicas e colocaram mais ênfase na necessidade de solidariedade interna entre as várias economias nacionais do que na tomada de posições em defesa de produtos únicos e/ou setores industriais.

Esta situação de equilíbrio relativo foi abalada em 1991 pela queda do bloco comunista, que deu lugar ao modelo capitalista (em sua forma neoliberal, em particular), o único sistema econômico a funcionar em escala mundial. Não só os países comunistas foram gradualmente integrados à economia global (a China entrou na OMC, a instituição criada pelo acordo do GATT, em 2001, a Rússia em 2011), como também as chamadas nações do terceiro mundo exigiram acesso aos mercados mundiais: este foi o triunfo da globalização iniciada nos anos setenta com as primeiras medidas de desregulamentação e o novo cenário político-econômico de um mundo que não estava mais dividido em dois blocos. O que parecia ser finalmente uma unificação pacífica de todas as nações sob a bandeira da troca gratuita não era senão um pretexto para o início de uma nova guerra, desta vez com as cartas definitivamente postas na mesa e não mais mascarada pelos impasses militares dos blocos na Guerra Fria: em outras palavras, a guerra econômica. Como muitos analistas enfatizaram, as políticas de poder mudaram do terreno militar e geopolítico, onde anteriormente se manifestavam sob a forma de confrontos entre blocos e conflitos periféricos, ao terreno econômico e comercial, onde as nações lutam pelo controle de recursos e mercados. Em tais

circunstâncias, a troca comercial não passa de uma outra forma de travar guerras em cujas frentes de batalha a nação inimiga se encontra enfraquecida; por essa razão, os investimentos, os subsídios governamentais e a penetração no mercado externo representam praticamente o mesmo que a destinação de fundos para armamentos, progresso tecnológico em munições e avanço militar em solo estrangeiro. Estamos claramente longe das visões dos intelectuais iluministas e do século XIX, que esperavam por uma “distensão” nas relações internacionais através da livre circulação de bens e ideias. De qualquer forma, seria muito simplista acreditar que a geoeconomia fosse capaz de cancelar a geopolítica. Entre os vários especialistas envolvidos, Christian Harbulot insistiu no fato de que existem muitos “tabuleiros” e que eles se cruzam apenas parcialmente: o intercâmbio harmonioso, a guerra econômica e os fins geopolíticos podem coexistir e até mesmo interagir, porque ocorrem em mundos que possuem lógicas autônomas, mas estão inevitavelmente conectados entre si.

Foi durante os anos 90 que ocorreu o que poderia ser definido como uma autêntica revolução copernicana nas relações internacionais, marcando a mudança da geopolítica clássica dos estados-nação lutando pelo controle dos territórios para uma

economia global (ou guerra econômica), na qual as nações combatem umas contra as outras pelo controle econômico. Esta não é uma ideia exclusivamente de caráter intelectual desenvolvida por especialistas da área, mas é, ao contrário, uma constatação atualmente ao alcance da opinião pública, na medida em que chegou até mesmo a fazer parte de slogans de propagandas, como a que cunhou uma fabricante de produtos eletrônicos europeia, no auge da Primeira Guerra do Golfo: “a Terceira Guerra Mundial será uma guerra econômica: escolha suas armas aqui e agora”. A posição assumida pelos Estados Unidos nesta nova era é muito clara: a segurança nacional depende do poder econômico. Antes de mais nada porque, na condição de superpotência do bloco que emergiu vitorioso da Guerra Fria, encontrava-se em uma posição privilegiada para compreender a mudança em ato antes de qualquer outra nação, mas também porque havia realizado investimentos nas décadas anteriores sob a forma de subsídios concedidos para pesquisa e desenvolvimento, a fim de melhor equipar suas empresas para a iminente competição internacional. Em segundo lugar, o recém-eleito presidente Bill Clinton implementou imediatamente a “doutrina” de acordo com a qual a segurança nacional dependia da economia, com a criação de uma “sala de guerra” conectada

diretamente com o Departamento de Comércio, sob a forma de um canal privilegiado de comunicação entre as empresas do Estado e do país, a fim de fornecer a este último apoio na competição mundial. Ao mesmo tempo, o secretário de Estado Warren Christopher afirmou oficialmente que a “segurança econômica” precisava ser elevada ao status de prioridade máxima na política externa dos EUA. Isso pode ser considerado uma autêntica declaração de guerra econômica ao resto do mundo através de seu poder econômico de líder, ainda que seja camuflado como defesa dos interesses nacionais em uma mistura original e audaz de princípios liberais e mercantilistas.

No contexto desta nova geoeconomia com uma alta taxa de competição, caracterizada nas últimas três décadas por fenômenos como desregulamentação, revolução tecnológica e globalização das finanças, a chegada de novos atores no mercado embaralhou as cartas na mesa e desestabilizou a ordem relativa que havia sido estabelecida. Estas eram, em sua maioria, nações que, em virtude de uma nova autonomia e independência, não só de natureza política, queriam participar da divisão da riqueza e da dinâmica de enriquecimento que até então fora de domínio exclusivo do Norte do mundo. É graças à voz dessas nações que a realidade escondida por trás da pobreza tornou-se

evidente: apenas 2% do mundo se beneficiou de 50% da riqueza de todo o planeta. Embora em contínua diminuição, a pobreza permanece alarmante ainda hoje: 2,8 bilhões de pessoas sobrevivem com menos de 2 dólares por dia. Em um mundo como o de hoje, caracterizado pelo imediatismo da informação e, como consequência, pelo fato de que atualmente a opinião pública possui uma compreensão cada vez ampla da dinâmica internacional, tornam-se ainda maiores as razões para que a pobreza seja considerada intolerável. Nessa luta pela partilha dos despojos, as novas nações emergentes (em primeiro lugar Brasil, Rússia, Índia e China, seguidas pelo Sudeste Asiático e por muitas nações africanas) também podem aprender com a experiência de seus predecessores como o Japão e os Tigres asiáticos, cuja integração no mercado internacional lhes trouxe riqueza e poder. Em todo o caso, a participação representada pelos recursos é caracterizada por uma escassez (absoluta para alguns, relativa para outros) tão alta que as trocas comerciais se transformaram em competição, ou seja, em guerra econômica. Nesse cenário, o pensamento liberal sobre o enfraquecimento do Estado deve ser necessariamente questionado, porque essas recentes mudanças exigem não apenas uma transformação do papel que o Estado desempenha na economia, mas também

uma mudança na natureza do próprio Estado.

A mudança na natureza do Estado se origina, sobretudo, de uma transformação do conceito de poder, que inicialmente pode ser dividido em *hard power* e *soft power*, ou melhor, o uso de força ou de influência. Num contexto em que as nações recorrem cada vez menos ao primeiro tipo de poder, por ser mais caro sob vários aspectos e menos eficaz, o uso da influência ganha importância e se manifesta sob a forma de guerra econômica (mesmo que esta dissolva a distinção entre *hard* e *soft power*). Portanto, a situação econômica de uma nação tornou-se cada vez mais importante e, ao contrário, as despesas militares diminuíram progressivamente de importância. A atual política de poder passará a fornecer subsídios para negócios que possibilitem operar a partir de uma posição de força nos mercados internacionais, fornecendo suporte para o emprego, de modo que a deslocalização não penalize o mercado doméstico, e a diplomacia econômica será voltada para a obtenção de recursos que são escassos. Traduzido em termos de guerra econômica, essas políticas de poder implicam as seguintes coisas para um Estado: garantir a independência em termos de recursos, a capacidade de autodefesa contra a ameaça comercial ou financeira representada por outras nações

e uma aptidão para a inteligência, um recurso indispensável na sociedade de comunicação dos nossos tempos. Ou, de acordo com outra definição, a principal estratégia da guerra econômica não é senão reforçar a capacidade que uma nação possui de impor sua vontade sobre outras antes que estas possam impor as próprias, sempre que isso for possível, em um mundo onde a dependência é cada vez mais fragmentada e dispersa. A verdadeira revolução é, portanto, apenas a transformação do poder político em poder econômico, ou seja, a dependência do primeiro em relação ao último: as nações tentam modificar os termos da competição e transformar relações baseadas no poder econômico, não só com o objetivo de manter empregos, mas também, e sobretudo, de assegurar seu domínio em termos de tecnologia, comércio, economia e, conseqüentemente, a sua dominação política.

Analisando cada um dos objetivos da guerra econômica mais detalhadamente, pelo menos no que diz respeito às nações ocidentais, descobre-se que o primeiro tem em sua essência um caráter defensivo: preservar o emprego industrial diante da terceirização generalizada que ocorreu em empresas do setor. Existe um vínculo forte, mas oculto, entre o segundo setor e os setores terciários que Bernard Esambert define como

“simbiose indústria-serviços”, que consiste no fato de que mais empregos no setor secundário produzem um aumento correspondente nos empregos no setor de serviços, e ao mesmo tempo a necessidade de uma maior especialização dos trabalhadores nas indústrias de alta tecnologia alimenta a demanda por serviços de treinamento e consultoria. A ação defensiva que mantém o emprego na indústria é necessária para evitar a recessão econômica e conter, tanto quanto possível, desemprego e subemprego – dois elementos cujos altos efeitos de desestabilização social representam uma ameaça para todas as democracias. A este propósito, a principal causa de perda de empregos não é tanto a “deslocalização” no sentido mais restrito, quanto a “não-localização”, ou seja, quando as empresas abrem sucursais no exterior e não na nação onde estão estabelecidas, mesmo quando o mercado doméstico é o destino dos bens produzidos. Nos discursos de George W. Bush em sua primeira campanha presidencial (mas também nos de muitos líderes democratas nos mesmos termos), ocasião em que o NAFTA (o Acordo de Livre Comércio da América do Norte) foi indicado como causa de uma hemorragia de empregos em benefício do México, era emblemática a importância dada à preservação dos empregos. Outros exemplos tangíveis incluem o compromisso

do governo francês de salvar a unidade produtiva Gandrange do Grupo ArcelorMittal, apesar do considerável rombo nos cofres do Estado ou, mais recentemente, do acordo com a Electrolux na Itália. Embora a razão por trás de tal decisão seja obviamente de natureza eleitoral, ela também revela outro aspecto: nenhuma nação pode perder sua capacidade produtiva sob pena de se tornar dependente de outras. A deslocalização também é uma coisa difícil de engolir para qualquer eleitorado e, por essa razão, ocupa sempre uma posição central no debate político, considerando que as consequências do desemprego, do subemprego, da pressão salarial, da balança de pagamentos e da contração dos gastos dos consumidores causam danos aos pilares nos quais assenta a nossa sociedade de consumo – mesmo que a opção tenha naturalmente seus defensores, como o FMI, que tende a se concentrar nas vantagens em termos de produção gerada. As políticas de poder são hoje desenvolvidas também através de políticas industriais destinadas a manter um certo tipo de “controle” territorial nas mãos do Estado.

O segundo objetivo da guerra econômica é, ao contrário, ofensivo e leva em consideração a conquista dos mercados e, acima de tudo, dos recursos limitados: o chamado “avanço em busca de matérias-primas”. A aquisição segura e ininterrupta

de matérias-primas é, de fato, a única maneira de garantir a continuação e, como é de se esperar, o crescimento do nível econômico de uma nação. O que não é nada menos do que uma guerra por recursos, e os mais cobiçados são as fontes de energia (petróleo, gás natural, carvão, urânio para produzir energia nuclear, grandes fluxos de água para a produção de energia hidrelétrica), cuja demanda está diretamente ligada ao desenvolvimento econômico e aos objetos em disputa. Produtos alimentares como milho, arroz, soja e trigo também têm uma certa relevância na dinâmica de poder nos mercados financeiros. O trigo, em particular, é submetido a todas as formas possíveis de especulação e contenção, e dita relações de poder entre os produtores e aqueles que precisam deste produto alimentar, podendo, em casos extremos, ser usado como uma verdadeira arma.

É atualmente um consenso o fato que o petróleo provoca conflitos econômicos extremamente complexos e, em alguns casos, verdadeiros conflitos armados. Este recurso escasso, por si só, representa mais de 35% do consumo total de energia do mundo, principalmente para nações da Ásia (30% do consumo mundial), da América do Norte (acima de 28%) e da União Europeia (mais de 17%). A extensão da guerra econômica agora

em progresso é amplamente ilustrada pela dupla tensão entre as nações produtoras e consumidoras, por um lado, e entre as nações cuja demanda se estabilizou e nações cuja demanda está aumentando, por outro. Essa tensão encobre a perspectiva de conflitos futuros, até mesmo conflitos armados (ou seja, as duas guerras do Golfo anteriores). A luta feroz que os Estados Unidos travam contra a China pelo petróleo da África e outros recursos subterrâneos (vários metais raros e pedras preciosas) fornece outro exemplo dessa guerra econômica. Embora a China tenha começado a investir na África subsaariana apenas no final da Guerra Fria, tornou-se agora o terceiro parceiro comercial do continente após os Estados Unidos e a França, mesmo que nem sempre seja vista positivamente pelos governos locais devido ao seu comportamento predatório, que recorda os antigos impérios coloniais ocidentais. O colosso chinês é um bom exemplo da inversão nas relações de poder atualmente em andamento entre as nações ocidentais e as nações em desenvolvimento, em primeiro lugar o grupo BRIC. Tempos atrás exclusivamente produtores e fornecedores de matérias-primas exigidas pelo Norte industrializado, essas nações estão agora aumentando quanto a importância no ranking mundial, graças ao aumento do controle (também interno) de sua produção.

Esse despertar do Sul do mundo abalou completamente o equilíbrio global, porque se manifesta não apenas através do controle de recursos naturais, mas também de empresas inteiras que no passado eram exclusivamente de propriedade do Ocidente, mas que agora detêm cada vez mais capitais árabes e asiáticos. Os fundos de riqueza soberana dominam esta área, especialmente os fundos chineses e singapurianos que, auxiliados pela crise econômica que atingiu economias mais maduras como a europeia e a norte-americana, possuem atualmente ações importantes de empresas muito importantes como Morgan Stanley e Merrill Lynch. Esses exemplos mostram que tanto a dívida pública dos países capitalistas, como boa parte do PIB deles, estão agora nas mãos dos chamados países em desenvolvimento, através do controle do capital das empresas ou – como no caso da Arábia Saudita – através da riqueza criada com o uso do petróleo árabe. Como pode ser logicamente inferido, a vantagem estratégica conferida a essas nações é considerável.

Por fim, outro recurso cujo controle é determinante se tornou crucial em um contexto de guerra econômica: o conhecimento relativo ao atual nível de tecnologia, em relação ao mercado de referência, de parceiros e concorrentes;

em poucas palavras, o conhecimento relativo à estratégia de negócios econômicos e das nações “inimigas”, isto é, a inteligência. Apesar de ser relativamente novo, este recurso tornou-se de fundamental importância para o progresso tecnológico das últimas décadas e agora é tão importante quanto o capital financeiro necessário para a abertura e a manutenção de empresas, matérias-primas para a produção e os recursos humanos necessários. Os programas de inteligência econômica administrados e coordenados pelo Estado tornaram-se indispensáveis para evitar atrasos inadmissíveis em um cenário que se torna cada vez mais competitivo.

A terceira revolução que gerou o atual cenário de guerra econômica, onde as nações competem constantemente por recursos de todos os tipos (portanto, não apenas matérias-primas) é teórica, ou mesmo de natureza ideológica. Podemos pensar num retorno ao mercantilismo, obviamente com uma interpretação moderna, na medida em que o poder se expressa principalmente sob a forma de exportações. Nas palavras de Bernard Esambert, “a exportação é o objetivo da guerra econômica e seu componente industrial”, porque significa “emprego, estimulação e crescimento”. O prêmio em jogo é a conquista do maior número possível [de mercados mundiais]”.

A estreita conexão entre o volume de exportações e o poder econômico no ranking dos principais exportadores mundiais não é difícil de se notar, com a Alemanha (responsável, sozinha, por 9,5% das exportações mundiais) no topo, seguida da China e dos Estados Unidos, e depois as principais potências do G7 (Japão, França, Itália, Reino Unido e Canadá) e dos vários países em desenvolvimento (Coreia do Sul, Rússia, Hong Kong e Singapura), estão entre os quinze primeiros. Os mesmos líderes da economia mundial também são seus maiores importadores, como Estados Unidos, Alemanha, China, Japão, Reino Unido, França, Itália, Canadá, Espanha, Hong Kong, Coreia do Sul e Singapura, como demonstração do papel fundamental que o mercado desempenha em termos de poder econômico.

Essa tendência neomercantil, além de recusar parcialmente a ideia do enfraquecimento progressivo e inevitável dos Estados soberanos nesta era da globalização, representa um novo triunfo para essas nações e as torna protagonistas das relações internacionais. O analista político Edward N. Luttwak expressa bem esse conceito com a afirmação de que na arena do mercado internacional, onde os americanos, os europeus, os japoneses e os representantes de outras nações desenvolvidas cooperam e competem uns contra os outros simultaneamente,

as regras do jogo mudaram. Independentemente da natureza ou da justificativa de identidade nacional, a política internacional continua dominada por nações (ou associações de nações como a Comunidade Europeia) baseadas no princípio de “nós” contra o amplo agregado de “eles”. As nações são entidades territoriais delimitadas e protegidas por fronteiras reivindicadas com grande ardor, muitas das quais permanecem frequentemente sob vigilância. Mesmo que elas não pensem em rivalizar umas com as outras militarmente, e mesmo que cooperem diariamente em dezenas de organizações de natureza internacional ou de outra natureza, as nações permanecem fundamentalmente antagônicas umas às outras.

Conforme ilustrado acima, o fim da Guerra Fria foi um divisor de águas que fez com que as nações retornassem ao centro das relações internacionais, mesmo que a aparente vitória do multilateralismo durante os anos 90 pareça sugerir o contrário. Precisamente quando o impulso para a criação de uma Organização Mundial do Comércio orientada para o mercado livre e para a garantia de relações justas e equilibradas entre as nações a nível comercial surgiram, por um lado, os laços de solidariedade que unificaram os membros do bloco ocidental se enfraqueceram ou tornaram-se até mesmo

vazios de significado, por outro, as nações que no passado eram aliadas agora se tornaram concorrentes. Esta leitura é interpretada por certos críticos da teoria da “guerra econômica” como resultado da falta de cultura econômica da sociedade, que acaba por incentivar a identificação de inimigos e terceiros mal-intencionados como os responsáveis pelas oscilações mais ou menos repentinas da economia doméstica. De fato, essa visão decorre de um desejo reiterado por um Estado mais forte e é uma expressão puramente irracional, que não coincide propriamente com o interesse geral.

A mudança de interpretação que emergiu em concomitância com essa conjuntura histórica está intimamente ligada à publicação de uma série de trabalhos de economistas e analistas políticos de grande prestígio, o primeiro dos quais intitula-se *Head to Head: The Coming Battle among America, Japan and Europe* (1992), de Lester Thurow, recentemente falecido, um estimado estudioso das consequências da globalização, cujo trabalho foi levado em consideração pelo governo dos EUA desde os anos 60. O Secretário de Trabalho dos Estados Unidos, no governo do presidente Bill Clinton, Robert Reich, é o autor de *The Work of Nations* (1993), uma análise da competição entre as nações; já a partir do título, A

*Cold Peace: America, Japan, Germany e a Luta pela supremacia* (1992) de Jeffrey Garten seguem a mesma linha do anterior, e seu autor tornou-se membro do primeiro governo Clinton como subsecretário de Estado para o Comércio Exterior. Todas essas obras escritas por estadistas e políticos responsáveis por essas decisões, que impuseram, entre outras coisas, a “diplomacia através dos negócios” da era Clinton, ajudaram a moldar o conceito de guerra econômica de hoje, graças à sua descrição da economia mundial em termos de conflitos entre nações. Por outro lado, esta era uma necessidade particularmente urgente para estes últimos e a única maneira de reafirmar sua supremacia, com especial atenção às multinacionais, que pareciam ser os únicos mestres e senhores da economia mundial. Mais uma vez, Luttwak sugeriu uma interpretação dessa repentina conversão da elite ao dogma da guerra econômica, sugerindo aos burocratas europeus, japoneses e americanos a ideia de que a geoeconomia será o único possível substituto dos papéis diplomáticos e militares do passado e que é apenas invocando os imperativos da geoeconomia que as administrações nacionais podem reivindicar sua autoridade sobre simples empresários e cidadãos em geral.



# TEMAS E TIPOS DE GUERRA ECONÔMICA

Depois de descrever as três revoluções da geopolítica, a ideia de poder e a teoria do comércio, merecem ser examinados em detalhe os protagonistas e as formas assumidas pelos conflitos geoeconômicos.

A nova centralidade do Estado nas relações internacionais, especialmente naquelas de natureza econômica, é útil para delinear o conceito de “guerra econômica”, que pode ser definida como o conflito entre nações com meios que dizem respeito a propósitos de caráter exclusivamente econômico, e não mais como uma mera concorrência econômica, a qual seria mais condizente às dinâmicas empresariais.

A renovação do papel central do Estado na economia é uma tendência recente que surgiu com a chegada do Terceiro Milênio e tornou-se ainda mais forte após a recessão



causada pela crise financeira de agosto de 2007, ao passo que, durante os anos 80 e 90, o neoliberalismo em voga considerava o Estado exclusivamente como um obstáculo para o desenvolvimento econômico, para a globalização financeira, para a transnacionalização das empresas e para a intensificação do mercado internacional (a este respeito, as palavras do presidente Reagan: “o governo é o problema” entrou para a história). O Estado, com prerrogativas também no campo econômico, sobreviveu a esta afronta e, continuando a promover o desenvolvimento de suas empresas, construindo um quadro jurídico, fiscal e de infraestruturas adequado, estabeleceu uma base sólida para o papel que assume hoje, quase como um “chefe militar” decidido e familiarizado com a “Profissão das Armas”, restituindo moral e estímulo à conquista da economia e guiando suas tropas para a vitória nos mercados e na aquisição de recursos. Exemplos de administrações governamentais que incorporaram esse papel ou continuam a fazê-lo são fornecidos pelo Ministério japonês da Indústria e Comércio Internacional, um emblema do poder econômico japonês, e na França, pela União da Presidência da República, a Presidência da Governo e Ministério das Finanças. As forças terrestres não são senão as próprias empresas do setor privado, ainda que os críticos

da teoria da guerra econômica insistam em afirmar que tal hierarquia de papéis seria impossível de estabelecer, uma vez que a lógica de poder do Estado e a lógica de lucro das empresas não coincidem. Tal crítica pode ser descartada, no entanto, se consideramos que o que realmente acontece não é uma aliança direta entre o Estado e o Big Business, mas sim uma repercussão indireta do poder deste último sobre o país em que essas empresas se estabeleceram. Referimo-nos aqui especialmente às grandes multinacionais: um olhar sobre as nações de origem das primeiras 1.000 empresas de fabricação do mundo em 2007 ilustra claramente, e de forma sobeja, a dinâmica descrita acima. Os Estados Unidos e o Japão, contando com 305 e 209 empresas multinacionais, respectivamente, estão muito à frente seja dos outros países ocidentais neste ranking (França, Alemanha, Reino Unido, Canadá, Suíça, Itália, Finlândia, Suécia, Holanda, Espanha, Noruega e Luxemburgo), seja dos países em desenvolvimento (Coreia do Sul, Taiwan, China, Brasil, Índia e Rússia); no entanto, estes últimos têm, evidentemente, maiores taxas de crescimento e podem aumentar rapidamente na escala nos próximos anos.

É, naturalmente, um sistema estratégico que trabalha contra as instituições multilaterais desenvolvidas sobretudo

nos anos noventa, e no qual as nações ocidentais de hoje preferem acordos bilaterais, pois deixam o campo mais receptivo à dinâmica de alianças e relações de poder, na opinião de Bernard Nadoulek. O que aconteceu, de fato, é que o Estado se apropriou das três revoluções indicadas acima para impulsionar a transição da lógica da Guerra Fria para a lógica da Guerra da Economia, em vez de simplesmente assumir o papel de garantir as regras do jogo, monitorar o jogo justo e resgatar os perdedores. Isso ocorre porque o Estado possui prerrogativas que não estão ao alcance das empresas – por maiores que sejam – especialmente em termos de financiamento a longo prazo e investimentos voltados para tecnologias caras e setores de vanguarda. Não só o financiamento, mas também o planejamento a longo prazo reside mais no domínio do Estado do que das empresas, como o Escritório do Comissário para o Planejamento Econômico que existia de 1946 a 2006 na França e, a nível europeu, as duas rodadas dos 10 anos das estratégias de Lisboa, a primeira adotada em 2000 pelos membros da União Europeia com o objetivo de tornar a UE “a principal economia do conhecimento” e a segunda, “Europa 2020”, para o crescimento inclusivo, sustentável e inteligente, para não mencionar os Chefes de Estado que pessoalmente personificam

papéis inspirados em suas perspectivas econômicas, como no caso de personalidades carismáticas como Margaret Thatcher e Bill Clinton, que pessoalmente se comprometeram em modo particular com a Arábia Saudita para a estipulação de contratos de fornecimento, e de figuras decididamente mais severas como Vladimir Putin, que deliberadamente já usou o gás russo simultaneamente como uma arma de dissuasão e persuasão.

O papel a ser desempenhado pelas empresas neste contexto de guerra econômica seria, portanto, o de servir como verdadeiras “tropas”: na linha de frente, quando elas exportam de forma consistente, na retaguarda, quando elas são capazes de manter uma firmeza em nichos do mercado doméstico, e como ponta de lança, se elas conduzirem uma boa parte de suas atividades em solo estrangeiro. Este último caso diz respeito, acima de tudo, às grandes indústrias multinacionais cuja importância econômica é medida não em termos de seu volume de negócios anual, mas sobretudo pelo seu grau de globalização, ou seja, sua capacidade de conquistar mercados estrangeiros. Essa capacidade pode ser medida considerando os valores implícitos no índice de transnacionalidade de uma empresa, os ativos que detém fora do país de origem da empresa-mãe, a porcentagem de suas vendas no exterior e o

número de funcionários que trabalham fora do país. Existem certos elementos que não tornam essa identificação do tipo militar tão automática quanto parece. O primeiro é a questão da nacionalidade de uma empresa, especialmente a de uma multinacional: analisando os índices do mercado de ações das potências ocidentais, o que imediatamente chama a atenção é a quantidade de capital detida por residentes estrangeiros, que muitas vezes supera a metade do total de todas as empresas listadas nesses mercados de ações. Em casos como estes, atribuir apenas uma nacionalidade a tais corporações é claramente controverso. No entanto, o conceito de nacionalidade é fundamental na definição da guerra econômica, porque esta deixaria de existir se não houvesse necessidade de defender a propriedade dentro da própria nação, diretamente – pela posse de ações do Estado, por exemplo – ou indiretamente, garantindo a independência em relação a companhias estrangeiras. Mais uma vez os Estados Unidos confirmam sua posição na linha de frente na defesa de seus próprios interesses, como demonstram as duas intervenções da administração Bush em 2005 e 2006 para evitar a compra da Unocal (uma empresa líder de petróleo) pela China National Offshore Corporation e obrigar a Dubai Port World a vender a gestão de seis grandes portos

dos EUA para a AIG International, uma empresa de serviços financeiros e seguros. Por outro lado, existem pelo menos três fatores que permitem que as empresas que se baseiam no capital internacional sejam consideradas empresas próprias de um país: em primeiro lugar, o território em que a empresa foi originalmente fundada e onde desenvolveu sua atividade construindo títulos com fornecedores e clientes e operando com base nas práticas não escritas derivadas da cultura de uma determinada nação; em segundo lugar, os padrões e as relações institucionais que permitiram o desenvolvimento da empresa, que também dependem da nação em que a empresa tem sua sede; e, em terceiro lugar, a localização do centro de tomada de decisão, a cultura empresarial e a nacionalidade dos proprietários do capital.

O segundo elemento que torna problemática a identificação automática das empresas com “as tropas” da guerra econômica é a convergência dos interesses do Estado e os das empresas. Como mencionado acima, a lógica de poder do Estado não coincide com a lógica do lucro aplicado pelas empresas, que muitas vezes se mostram indiferentes aos interesses da nação. No entanto, atualmente a economia é talvez a principal preocupação tanto do Estado como de

seus operadores, pois conquista segmentos do mercado que compram seus produtos, garantindo desse modo níveis de emprego adequados e receitas fiscais constantes e seguras para o Estado, e contribuindo para a gestão do equilíbrio social e o financiamento dos serviços públicos (saúde, educação, justiça, defesa, etc.). Todavia, o fato de que algumas empresas criam empregos e pagam impostos em países estrangeiros contribui, pelo menos indiretamente, para o controle de um mercado externo através de interesses que são nacionais e instrumentais nas políticas de poder do Estado. Essa convergência de interesses explica por que os Estados tentam promover e consolidar os líderes nacionais e internacionais em vários setores. Os Estados Unidos confirmam sua posição no topo de várias posições, como nas indústrias aeroespacial e de defesa (Boeing Co.), farmacêutica, cadeias de supermercados (com o Walmart sendo regularmente confirmado como a maior multinacional do mundo em termos de vendas há anos) e como a nação com o maior número de multinacionais de ponta, seguido pela Alemanha, que é líder mundial em automóveis (Volkswagen) e produtos químicos (BASF), e, em seguida, a China, cujas empresas estatais estão atingindo uma dominação particular na indústria do petróleo (com o Grupo Sinopec e

a China National Petroleum Corporation); a Itália, graças ao primado da Exor, ocupa uma posição significativa no setor de serviços financeiros.

É claro aos olhos de uma opinião pública cada vez mais bem informada que a abertura de filiais no exterior por multinacionais ou a deslocalização da produção – mesmo por empresas de tamanho menor – devido aos menores custos permitidos, não ajuda a ocupação doméstica, o que é um indicador de poder econômico (e também controle social) apreciado pelas nações. Refletindo essa questão, as nações desenvolveram dois tipos de abordagem: as mais amplamente adotadas são tentativas de motivar empresas estrangeiras a investir em seu território, oferecendo incentivos fiscais e regulamentos mais vantajosos – uma área em que a Itália ocupa o último lugar entre as nações ocidentais devido à ineficiência de sua burocracia, de sua agência de receita e do sistema de justiça civil. A segunda abordagem foi realizada pela primeira vez, mais uma vez nos Estados Unidos, pela proposta do presidente Clinton de apoiar todos os países que operam em solo dos EUA, independentemente da nacionalidade, a fim de criar empregos e manter a taxa de emprego nacional.

A conclusão que pode ser tirada da análise acima é

que, embora as empresas e as nações que movem a arena da competição econômica possam não trabalhar em estreita colaboração em certos casos (até porque seria ingênuo pensar que deveria ser assim), elas podem promover indiretamente a intervenção de outras estratégias usando as suas respectivas armas e jogando seus trunfos. Considerando o papel que o Estado é obrigado a desempenhar cada vez mais no contexto das relações econômicas internacionais, desestabilizando o sistema neoliberal ainda prevalente no atual nível global, é fácil imaginar um dia em que as nações e suas empresas serão obrigadas a trabalhar em colaboração no planejamento de um equilíbrio que levará em conta as necessidades de ambos.

Devido à sua gravidade excepcional, que afeta todas as nações da Terra, e ao fato que é impossível imaginar que um país seja o vencedor absoluto sobre todos os outros, a grande recessão desencadeada pela crise financeira em agosto de 2007 funciona em benefício de uma dialética nas relações internacionais, em que a lógica multilateral das grandes organizações, em primeiro lugar o FMI e a União Europeia, mas também a OMC e a ONU, recupera uma importância central. As nações do Grupo G20, que gradualmente substituirão o G8 como o principal fórum econômico das nações mais desenvolvidas,

mantêm oficialmente o diálogo como método de escolha para regular as dificuldades econômicas, até porque a urgência da situação econômica parece exigir uma resposta coletiva para salvar as finanças mundiais e evitar as contrações no mercado, sem, no entanto, criar o curto-circuito no sistema econômico gerado durante a década de 1930, que levou a eventos da história do mundo, e da Europa em particular, que são muito conhecidos e não exigem uma descrição.

No entanto, a contradição mora ao lado: se esta é a linha oficial mantida pelos Estados, a realidade demonstra que a necessidade de conservar as partes do mercado adquiridas é mais importante do que o imperativo de solidariedade no setor financeiro, aumentando as tensões que já são elevadas devido à crise. Apesar de ser visto de forma negativa pela maioria, uma crise econômica muitas vezes oferece grandes oportunidades para as empresas que sobrevivem, as quais possuem melhores chances de conquistar novos “territórios” onde os fornecedores anteriores sucumbiram (na França, essas empresas são apoiadas neste tipo de atividade pela Ubifrance, a Agência Francesa de Desenvolvimento de Negócios Internacionais, cujo equivalente italiano é o ICE – Agência de Promoção Internacional e Internacionalização). Isso marca o retorno da lógica da guerra

econômica e, mais uma vez, nos ajuda a compreender atitudes que podem parecer discordantes, senão esquizofrênicas, e que devem ser lidas em vez disso como a evolução das relações pós-Guerra Fria, onde alianças que não são mais de natureza militar permitem que as nações não se sintam vinculadas aos seus parceiros para garantir a própria sobrevivência, e que possam até mesmo considerá-los concorrentes comerciais e tratá-los com base nesse critério. O mundo pós-bipolar não consiste mais em apenas um tabuleiro de xadrez, onde somente dois adversários movem suas peças, mas em vez disso, vários tabuleiros e jogadores que se sobrepõem e onde uma partida jogada em um tabuleiro afeta muito frequentemente os resultados nos outros.

Podemos dizer que o conceito de um mundo multipolar adotado para definir as relações internacionais após o fim da Guerra Fria permanece válido, desde que não seja interpretado em um sentido idílico ou como pano de fundo para a harmonia definitiva entre os povos mas, ao contrário, no sentido de guerra econômica onde os papéis assumidos pelas nações/atores mudam de um lado para o outro de forma ambivalente entre parceiros/concorrentes e são cada vez menos presentes aqueles de aliado/adversário, que se excluem reciprocamente

sempre que possível. Nesta interpretação, os dois blocos de poder da Guerra Fria tornam-se três: o primeiro é o domínio do poder ainda teoricamente ocupado pelo bloco ocidental, mas já em gradual erosão, com a possível exceção dos Estados Unidos; o segundo é o amplo espaço de manobra que se abre continuamente para as potências emergentes (mesmo que pareça ter diminuído recentemente) e sua expansão também em termos de número de nações; o terceiro bloco é o espaço deixado para a sobrevivência das nações não incluídas nos dois blocos acima, um novo e hipotético Terceiro Mundo. A análise que os dois especialistas Christian Harbulot e Didier Lucas fazem das estratégias de poder até 2020 confirmam a crise geral do multilateralismo e a reafirmação da soberania e do poder dos estados-nação.

É importante lembrar que as alianças dentro dos três novos blocos de poder apresentados acima não possuem o caráter necessário vangloriado pelas alianças do passado e que há conexões muito próximas entre as nações na liderança de diferentes blocos. Basta considerar a complexidade das relações entre os EUA e a China, por exemplo: na África subsaariana são rivais em uma batalha proibida por recursos, mas ambos estão ligados, até certo ponto, pelo financiamento da dívida externa

dos EUA garantida pela China, por um lado através da compra de poupança dos EUA, por outro, dos investimentos diretos consistentes no exterior, dos quais depende o crescimento do gigante asiático. As análises aqui são conflitantes: alguns especialistas acreditam que a China não se contentará em desempenhar um papel secundário nos assuntos mundiais por muito mais tempo, e mesmo agora, através das armas de dependência econômica e transferência de tecnologia, a China está demonstrando as medidas ofensivas que será capaz de tomar no futuro e a provável guerra no Pacífico; outros estão mais preocupados com a aliança estratégica que a China está estabelecendo com a Índia em alta tecnologia, que pode colocar as potências ocidentais sem uma arma desse tipo em xeque. Apesar de tudo, no entanto, mesmo tendo em mente esses cenários em que as nações em desenvolvimento finalmente ganham a liderança sobre o Velho Mundo, os Estados Unidos continuam a ser o líder incontestável da globalização, em parte pela habilidade de defesa de seus interesses nacionais.

A guerra econômica como instrumento a serviço das estratégias de poder das nações, independentemente de serem de natureza geopolítica ou geoeconômica, pode ser de três tipos diferentes: guerra econômica com fins econômicos; guerra

econômica com fins político-estratégicos; e guerra econômica com fins militares.

A primeira forma, que é objeto de toda a discussão até agora e que será analisada com maior detalhe na seção a seguir, tem como objetivo o enfraquecimento dos adversários de uma nação nos mercados internacionais através da expansão de seu próprio poder econômico. A segunda forma se realiza principalmente através de sanções que prejudicam a economia de outra nação para obrigá-la a mudar de política. Este é um antigo braço de ferro econômico que pode ser visto em muitos exemplos recentes: as sanções econômicas impostas à Itália pela Liga das Nações após a guerra na Etiópia, as impostas à África do Sul na época do apartheid e, mais recentemente e ainda em vigor, as “medidas restritivas”, como são definidas no jargão da UE, que incidiram sobre a Rússia em resposta à crise na Ucrânia: medidas diplomáticas (suspensão da reunião do G8), financeiras (congelamento de ativos e restrições de viagem) e, mais especificamente, de natureza econômica (embargos contra importações e exportações em determinados setores). A terceira forma de guerra econômica assume a forma da segunda, mas difere precisamente em seu objetivo. Exemplos aqui incluem as sanções econômicas contra o Iraque de Saddam

Hussein nos anos 90 (após a Primeira Guerra do Golfo, mas suspensas pela Resolução n.º 1483 do Conselho de Segurança das Nações Unidas em 2003), o embargo às vendas de armas impostas a todos os territórios da ex-Iugoslávia poucos meses após o início da guerra na Croácia (que foi determinante no resultado da guerra na Bósnia-Herzegovina) e o atual embargo às vendas de armas à Síria após violenta repressão do governo em 2011 que provocou a guerra civil ainda em andamento.

Costuma-se pensar, como afirmam alguns teóricos, que a primeira forma de guerra econômica conseguiu eliminar quase todos os conflitos armados diretos, pelo menos aqueles entre as maiores potências do planeta. De qualquer modo, a chamada guerra tradicional não foi substituída por sua forma menos virulenta (e certamente menos sangrenta), como os liberais esperavam nos últimos dois séculos até agora. Os cenários de uma série de conflitos importantes nos últimos vinte anos demonstram que o que aconteceu foi tanto uma sobreposição substancial quanto uma mistura de guerra clássica e econômica. Esta observação pode ser verificada em praticamente todos os continentes: na África, por exemplo, as guerras que ceifam tantas vidas na região dos Grandes Lagos estão sendo travadas pela conquista do poder e pelo controle

dos recursos naturais ao mesmo tempo. É caso emblemático o conflito na República Democrática do Congo, onde, na esteira do genocídio no Ruanda em 1994, as regiões do Kivu do Norte e do Sul foram o teatro de atrocidades permanentes desencadeadas por conflitos étnicos (o confronto secular entre povos nilóticos e bantos que foi exacerbado, mas manteve-se sob controle durante a era colonial e depois explodiu quando as nações da região alcançaram a independência) e ligadas a questões territoriais (algumas tribos reivindicam as terras de grandes proprietários de terra que são membros de outras tribos) e razões econômicas (controle sobre as áreas onde o cobre, o cobalto, os diamantes, o ouro, o zinco e outros metais básicos são extraídos). Na Europa, os motivos políticos por trás da crise da Ucrânia acima mencionada (oposição da Rússia ao Acordo de Associação da União Europeia, anexação de Crimeia e manifestações pró-Rússia nas outras regiões do oeste da Ucrânia) estão ligados a motivos econômicos relativamente evidentes em dois níveis, como a necessidade da Rússia de manter o controle sobre o porto de Sebastopol (que é fundamental para seu comércio), a importância de Kiev no mercado internacional de cereais (o segundo maior exportador do mundo em 2014) e sua localização estratégica ao longo do

corredor dos principais gasodutos dirigidos à Europa. Por fim, o caso da Síria exemplifica a importância das considerações econômicas ligadas principalmente aos recursos energéticos na geopolítica do Oriente Médio: a razão pela qual as potências ocidentais se abstiveram de intervir em uma guerra que se arrasta há cinco anos é a relativa escassez de petróleo e gás natural nas reservas sob o controle de Damasco, sendo que o Ocidente – ainda sob o efeito da crise econômica – não considera que valha a pena pagar os custos de uma intervenção nesse contexto.



# A GUERRA ECONÔMICA E SEUS ARMAMENTOS

Esta seção fornece uma análise detalhada sobre uso de armamentos por parte das nações na guerra econômica para a conquista e a afirmação do próprio poder. As primeiras armas a serem consideradas são as de tipo indireto, que funcionam como pano de fundo de uma “guerra secreta”.

Neste conjunto extremamente particular de armas de guerra econômica, aquela que possui maior influência sobre todas as outras é, sem dúvida, o treinamento, que é exercido principalmente pelos países industrializados e contribuiu em grande medida para o sucesso econômico deles. A este respeito, basta recordar a importância concedida a este fator pela União Europeia, na medida em que dois dos oito objetivos da Estratégia Europa 2020 para um crescimento inteligente,



sustentável e inclusivo consideram a educação (reduzindo a taxa de abandono escolar precoce para menos de 10% e aumentando o número de pessoas entre 30-34 anos de idade com diploma universitário para 40%). Verificando a relação entre formação e desenvolvimento econômico, exemplos como a Alemanha, cujo sistema de educação e treinamento é reconhecido como sendo um dos melhores do mundo, ou o Japão, onde a taxa de conclusão do ensino médio é de cerca de 95%, confirma a afirmação acima, especialmente quando se considera as maneiras pelas quais essas duas nações abordam os mercados internacionais. Naturalmente, isso não envolve apenas treinamento básico, tão importante no estabelecimento das bases e no delineamento de um certo caminho para o progresso também em campo econômico, mas particularmente no que diz respeito à educação contínua, a qual dá aos participantes as qualidades necessárias de versatilidade e as múltiplas habilidades exigidas para que se mantenham constantemente atualizados e nunca despreparados para mudar. A este respeito, outro bom exemplo é fornecido pelas escolas de negócios francesas, onde a mais prestigiada pode ser classificada entre as melhores da Europa e cujo sucesso é derivado em grande parte de um modelo nacional que prevê dois anos de treinamento básico em

campos gerais que vão desde o científico ao humanístico, antes da subsequente especialização. Uma característica especial da elite treinada neste tipo de escola moderna é a sua dimensão internacional, um aspecto que difere significativamente do caráter marcadamente chauvinista da preparação militar típica dos séculos anteriores, de tal modo que, se se aceita que o conceito de guerra econômica é a versão moderna das guerras tradicionais, a guerra econômica deve ser a continuação natural daquela militar.

Concluindo o aspecto da formação inicial, é necessário mencionar o papel desempenhado pelo treinamento especializado e pela pesquisa, crucial para a afirmação do poder econômico. Não é por acaso que a União Europeia afirmou que quer se tornar a “economia do conhecimento líder” desde o início do milênio e que a França, por exemplo, conte com 160 mil pesquisadores, um número que quase triplicou nos últimos setenta anos. O conhecimento, de fato, tornou-se a arma suprema da guerra econômica, e o potencial representado pela pesquisa é a força motriz por trás das transformações dos nossos tempos. Portanto, nações emergentes como a China e a Índia, que compreenderam perfeitamente o desafio crucial envolvido na produção de conhecimento – seja básico ou aplicado –

estão muito atrasadas nesta “corrida ao conhecimento”. Se as declarações de líderes como o primeiro-ministro Wen Jiabao, que em 2005 chegou a proclamar que o século XXI será “o século asiático de alta tecnologia”, chegam em alto e bom som de Pequim, prestigiosos institutos tecnológicos construídos com base no modelo do MIT nos anos 70 produzem um exército de 170 mil graduados no subcontinente indiano todos os anos. No campo da pesquisa, a cooperação entre universidades, escolas e setor privado é essencial porque este último espera retornos específicos e oportunos sobre o trabalho dos pesquisadores, uma forma de cooperação que hoje assume a forma de “clusters” ou “polos de competitividade”, onde institutos de pesquisa, escolas de engenharia e empresas de alta tecnologia coexistem como inovadoras incubadoras de poder econômico de vanguarda. A este respeito, a França tem promovido este tipo de realidade, que representa elementos altamente atraentes para os territórios em que estão localizados, com atividades de formação absolutamente vanguardistas desde 2005.

De qualquer forma, há diferenças enormes entre as nações em suas políticas de incentivo da pesquisa, mesmo entre os líderes: infelizmente é um clichê referir-se a este respeito à Itália, onde, embora a importância fundamental de

pesquisas sólidas para fornecer às empresas as tecnologias de alto desempenho, que lhes permitem se tornar competitivas nos mercados internacionais, seja reconhecida na teoria e com pesquisas financiadas pelo setor privado, o número de pesquisadores empregados por empresas é cinco vezes menor que o dos Estados Unidos, Japão e Suécia, para não mencionar a chamada “fuga de cérebros”, ou seja, os pesquisadores que deixaram a Itália em busca de melhores oportunidades de trabalho, salários mais altos e mais reconhecimento de méritos e habilidades reais em vez do favoritismo, da burocracia e da escassa rotação de uma geração à outra, tão comuns em sua terra natal. Para cada “cérebro italiano que foge”, há uma outra nação feliz em receber pesquisadores, e algumas usam até mesmo a atração e recrutamento de pessoal altamente qualificado e especializado como arma na guerra econômica: um deles é os Estados Unidos, que em várias ocasiões durante o século XX estendeu um tapete de boas-vindas para as melhores mentes do planeta, começando pela elite judaica em fuga da Europa nazifascista e continuando com as dezenas de físicos e matemáticos que fugiram da antiga União Soviética nos anos 90 e, nos tempos mais recentes, as universidades americanas se aglomeram com engenheiros e economistas indianos e

chineses. O fato de que três quartos deles acabam ficando nos EUA depois de terminar seus estudos torna clara a vantagem econômica para os EUA.

Diretamente vinculado à pesquisa e à inovação, um guia de importância fundamental para as empresas e que o Estado tem todo interesse em investir, o exemplo oferecido pelas patentes mostra o grau em que a colaboração entre pesquisa e Estado pode ser vantajosa. A nação do mundo com o maior número de patentes arquivadas é a China, cujo escritório de patentes tem sido líder mundial desde 2013 e sede de um quarto de todos os pedidos de patentes arquivados na Terra. A China é seguida pelos EUA, enquanto a Europa está gradualmente perdendo terreno para uma presença asiática cada vez mais massiva, já que as próximas posições são ocupadas pelo Japão, Coreia do Sul e Índia. A maioria dos pedidos de patentes do mundo são arquivados por empresas privadas (Matsushita, Philips, Siemens, Huawei, Bosch, Toyota, Microsoft, para citar algumas), mas sem a ajuda do Estado – especialmente em épocas anteriores (referimo-nos ao papel decisivo em termos de pesquisa e desenvolvimento desempenhados pelo comando militar dos EUA ou o MITI japonês) – elas nunca teriam conseguido realizar tais resultados. Esses Estados também

criaram um quadro regulamentar suficientemente protegido e favorável, razão pela qual a pesquisa de pedidos de patente pode ser considerada de grande interesse nacional, uma garantia de produtividade, ou, em outras palavras, uma arma decisiva no conflito comercial entre países.

Passando do vasto campo da gestão de várias formas de conhecimento, usado como arma na guerra econômica, para o campo da competitividade, podemos dizer que este é um terreno em que o Estado pode jogar todos os seus trunfos com o melhor proveito. É de interesse do próprio Estado, de fato, que suas empresas estejam tão bem equipadas quanto possível para enfrentar a concorrência nos mercados interno e externo. Neste momento histórico particular, em que mudanças importantes estão ocorrendo nas posições de poder do mundo, observamos que, embora certas nações tenham feito avanços impressionantes nos mercados internacionais (o percentual da moeda global mundial da China aumentou de 2% para 9% em pouco mais do que vinte anos), outras nações com um sólido desempenho histórico ficam para trás (como a França, por exemplo, que durante o mesmo período de tempo caiu de 6% para cerca de 4%), enquanto outros mantêm suas posições (a Alemanha fornece um exemplo notável de continuidade,

permanecendo no topo com aproximadamente 10%). Neste contexto, o Estado desempenha o papel de coordenador e fornecedor de instrumentos para a leitura, compreensão e interpretação do “campo de batalha” do comércio internacional, graças à extensão e à diversidade da gama de conhecimentos que pelo menos alguns dos seus funcionários devem possuir com relação a países estrangeiros. Tomando a França como exemplo, esse papel é desempenhado em grande parte pelo Secretário de Estado do Comércio Exterior, que tem trabalhado nestes anos de crise econômica principalmente para conter a erosão da participação dos mercados mundiais na França, o que, apesar de ser atribuível a mudanças que são na maior parte dos casos inevitáveis e afeta todas as potências ocidentais, continua a ser motivo de preocupação para o equilíbrio econômico da nação. Como remédio, o Ubifrance, agência francesa para o Desenvolvimento Internacionais das empresas, criado para promover as exportações das empresas francesas através de seus conhecimentos e expertise, foi recentemente reformado. A instituição que possui praticamente as mesmas funções na Itália é a Agência ICE, que trabalha para a facilitação, o desenvolvimento e a promoção das relações econômicas e comerciais da Itália no exterior, especialmente as que envolvem

pequenas e médias empresas, que contribuem para estimular a internacionalização das empresas italianas e a comercialização de bens e serviços produzidos a nível nacional em mercados ao redor do mundo. O papel ativo do Estado na negociação de grandes contratos de produção é mais um elemento integrante de um conceito mais geral de estímulo à competitividade, além de fornecer uma forma tangível de cooperação com empresas que são muitas vezes invocadas. Trata-se, no entanto, de uma cooperação difícil de ser implementada: a parceria entre os Estados Unidos e as suas indústrias de armas e aeronáutica são um bom exemplo.

O grau de competitividade é um indicador útil que se aplica às empresas; a atratividade aplica-se aos territórios: atrair investimentos estrangeiros significa criar empregos em casa e ser beneficiado com receitas fiscais. A política fiscal, o controle sobre o território e a cultura são componentes importantes. No que diz respeito à política fiscal, consideramos que se trata de uma questão delicada para a atratividade da Itália, mesmo que as outras nações europeias, a Bélgica e a França, em particular, tenham taxas de imposto corporativo semelhantes. A Irlanda, ao contrário, fornece um exemplo de como a política tributária corporativa “leve” pode proporcionar um forte incentivo ao

investimento estrangeiro direto: aplicando uma taxa de cerca de 15%, que é fortemente contestada pela UE, no entanto, o “Tigre Celta” conseguiu atrair empresas estrangeiras principalmente nos setores de alta tecnologia e TI (Adobe, eBay e Yahoo!) que foram, em grande parte, responsáveis pelo seu crescimento econômico. A China, por outro lado, desenvolveu uma política que estabelece áreas econômicas especiais nas províncias de Guangdong, Fujian e Hainan, e criou, nessas mesmas regiões, regimes fiscais particularmente atraentes para empresas estrangeiras que optam por criar negócios no país asiático. O controle sobre o território, como indicado aqui, indica o nível de desenvolvimento da infraestrutura que as empresas precisam para obter suas matérias-primas, para levar os resultados da sua produção aos quatro cantos do globo e para se comunicarem entre si: conexões aéreas, trens de alta velocidade, estradas e portos, para não falar da cobertura para telefones celulares, que já substituíram as redes fixas em praticamente todos os cantos do mundo, e em algumas partes do planeta, como a África subsaariana, por exemplo, a extensão das linhas telefônicas fixas parece ser atualmente até mesmo desnecessária. A cultura, que pode parecer o elemento menos tangível, está longe de ser o componente menos explorável pelo *soft power*,

de acordo com a definição de Joseph Nye. Ao contrário de muitos outros elementos analisados, a cultura é inegavelmente uma característica que a Itália possui em abundância e a partir da qual pode lucrar, como o primeiro-ministro italiano continua a repetir e a promover, e como a própria nação se provou capaz de demonstrar em ocasião da Expo 2015, onde o “estilo de vida italiano”, baseado no bem-estar estabelecido pela combinação de gosto e beleza, não decepcionou ao atrair uma vasta audiência de potenciais investidores.

A última arma estratégica a ser levada em consideração no contexto da guerra secreta é a inteligência econômica, que o Alto Comissário do Secretariado-Geral do Ministério da Defesa da França, Alain Juillet, define como um método de governar focado no controle de informações estratégicas, o qual visa à competitividade e à segurança da economia do país e de suas empresas. Outros dois renomados especialistas em guerra econômica, Christian Harbulot e Éric Delbecque, propuseram suas definições de inteligência econômica. O primeiro a definiu como a constante busca e a interpretação da informação acessível a todos com a intenção de decifrar as intenções e a hipótese das capacidades dos protagonistas. O segundo especialista, em vez disso, definiu a inteligência econômica como a cultura da batalha

econômica e, portanto, incluiu tanto a experiência – destinada a ser o agregado de métodos e instrumentos de vigilância, segurança e influência – quanto a política pública destinada a aumentar o poder através da elaboração e implementação de estratégias geoeconômicas e ações a favor do controle coletivo de informações estratégicas. A inteligência é, naturalmente, concebida neste contexto em seu significado anglo-saxão original, ou seja, de coleta de informações necessárias para calcular como se mover melhor em qualquer terreno necessário, e não tanto de aspectos exagerados da espionagem e agentes secretos, típicos da Guerra Fria, que enfatizavam uma cultura da informação como o âmbito de apenas alguns especialistas obscuros com pouca consideração pela ilegalidade dos meios empregados (transferências de tecnologia, roubos de material informatizado, destituição de estruturas estratégicas, etc.). Ao observar em modo mais detalhado no que consiste a inteligência econômica ou a aplicação concreta do que às vezes é erroneamente denominado “guerra de informação”, podemos distinguir três campos de ação: a vigilância, a informação para a proteção e a criação de lobbies. O primeiro deles toma forma na vigilância da área econômica em questão para identificar com certa rapidez todas as ameaças para as quais a proteção

deve ser providenciada e quaisquer oportunidades que devem ser desfrutadas. A vigilância pode ser dividida em sete tipos: competitiva, comercial, tecnológica, geográfica, geopolítica, legislativa e corporativa, e qualquer coisa que sirva ao acúmulo e, conseqüentemente, ao poder das nações capazes de colocá-la em prática. O ponto de vista que está sendo proposto aqui, de fato, coloca em primeiro plano a capacidade que uma nação tem de usar essa arma estratégica e não a utilização dessas armas por parte das empresas para aumentar suas vendas e lucros totais. Uma arma ofensiva e defensiva ao mesmo tempo, como quando é usada para evitar que os concorrentes se aliem ou difundam a desinformação, a inteligência econômica é a bandeira das políticas de guerra econômica devido à importância que a inteligência assume nas economias modernas. É neste campo, além disso, que uma colaboração estreita entre o Estado e suas empresas se torna ainda mais necessária, como o modelo desenvolvido no Japão imediatamente após a Segunda Guerra Mundial, quando a fundação da Organização do Comércio Exterior do Japão complementou os esforços do MITI acima mencionado. A intensificação dos vínculos comerciais com outras nações foi, portanto, apoiada pelos amplos poderes atribuídos a este último em um contexto que não era só econômico,

mas também cultural e onde a participação no esforço de transformar a própria nação em uma grande nação através de realizações em termos de inovação tecnológica e projeção comercial era obrigação moral de todos os cidadãos. Não é por acaso que, de todo o orçamento nacional atribuído a pesquisa e desenvolvimento, o Japão dedica uma soma igual a 10 a 15% para informações científicas e técnicas. Algo semelhante ocorre nos Estados Unidos, mesmo que seja formalmente mascarado pela referência oficial à concorrência legal. A administração dos EUA, de fato, criou um serviço de “contra-inteligência” derivado de uma extensão das prerrogativas da CIA, que dessa forma desempenha um papel ativo na espionagem industrial com o objetivo de fornecer informações secretas sobre as empresas estrangeiras concorrentes.

Após analisar amplamente as armas usadas na guerra econômica velada (treinamento de *managers*, implementação de políticas de competitividade e atratividade e canalização da inteligência econômica), podemos, agora, examinar as atuais armas ofensivas e defensivas disponíveis para as nações.

Se as sanções já foram mencionadas acima como uma forma de guerra econômica conduzida com fins político-estratégicos, um instrumento que é ainda mais sufocante para o

adversário é o boicote, que pode ser ampliado e transformado em uma proibição ainda maior das vendas: exemplos são fornecidos pela arma empunhada pelo presidente Carter em 1979 para congelar a venda de cereais à URSS, após a invasão do exército vermelho no Afeganistão; a atual ameaça da Rússia de fechar as torneiras dos gasodutos naturais à Europa e também o boicote da China aos produtos franceses em 2008, como vingança pelo apoio que Paris havia dado ao Tibete, um problema que voltou a se manifestar às vésperas da abertura dos Jogos Olímpicos de Pequim em muitas outras nações ocidentais, após a repressão chinesa contra a rebelião dos monges tibetanos. Outra medida que pode ser interpretada como retaliação é a imposição de restrições à importação, uma prática que, se proibida na União Europeia, é amplamente utilizada pelos Estados Unidos nos mais diversos setores, que vão desde queijos a automóveis e visando proteger os maiores produtores dos Estados Unidos dos produtos japoneses, e como reação Tóquio preferiu negociar em vez de arriscar restrições ainda mais severas. Há também tarifas inteiras, em outras palavras, direitos aduaneiros de mais de 100% aplicados frequentemente a produtos agrícolas provenientes de determinados países (ver, por exemplo, os termos de inclusão na OMC impostos ao Afeganistão em 2014

no final das negociações).

Como veremos a seguir, essas armas diretamente ofensivas são compatíveis com as outras armas indiretamente ofensivas da guerra econômica aberta. A primeira é a chamada “diplomacia empresarial”, que, apesar de ser uma prática com uma longa tradição, foi aperfeiçoada pela administração Clinton. Consiste em uma espécie de ataque maciço das empresas de um país em mercados estrangeiros, apoiadas por uma preparação cuidadosa do território (liberalização do mercado com a nação envolvida), informações detalhadas do campo de batalha (informação industrial e comercial) e condução habilidosa por parte do Estado (nos Estados Unidos, nos anos 90, o Centro de Advocacia informalmente conhecido como “Sala da Guerra” criada para monitorar constantemente os mercados industriais mundiais). Se o primeiro desses elementos – a liberalização do comércio – for considerado em maior detalhe, é fácil ver como ele foi usado como nada menos do que uma arma real, especialmente pelos Estados Unidos. Os acordos de livre comércio que esta nação assinou sempre revelaram seu poder ofensivo como instrumentos de relações desiguais entre uma nação forte de um lado e uma fraca do outro, uma assimetria que naturalmente sempre penalizava o último. Um

exemplo é fornecido pelas relações comerciais mantidas com as nações centro-americanas (quase todas assinaram acordos semelhantes com Washington), no que é nada menos do que a evolução pós-Guerra Fria das ideias do Destino Manifesto, a Doutrina Monroe e a Corolário Roosevelt. Estes acordos são muitas vezes muito mais intransigentes do que os padrões da OMC da qual fazem parte todas as nações: a supremacia dos Estados Unidos é sempre afirmada necessariamente pela sua importância para a balança comercial dessas nações, visto que é o principal parceiro comercial desses países, e permite a imposição unilateral de disposições favoráveis unicamente aos EUA, como as que abrangem patentes (o prolongamento dos direitos de proteção de patente ou o afrouxamento dos termos de patenteabilidade, permitindo que as patentes sejam registradas para produtos já no mercado), mantendo, deste modo, a liderança dos EUA. Os Estados Unidos não precisam esmagar seus adversários pela força, mas as regras do jogo devem, em certa medida, ser definidas a seu favor.

A última evolução em termos de armas ofensivas na guerra econômica levam em consideração os fundos de riqueza soberanos que irromperam no cenário financeiro mundial nos últimos vinte anos, com um impacto na economia internacional

que os torna comparáveis a verdadeiras armas de destruição em massa. Devido às suas enormes somas (mais de 16 trilhões de dólares são estimados apenas para os fundos das nações do Leste asiático) que impedem que sejam facilmente depositados nos circuitos bancários clássicos, esses fundos de investimento internacionais, criados para investir as reservas econômicas de uma nação, são diretamente controlados por nações ou pelos bancos centrais. Eles foram originalmente concebidos como instrumentos financeiros capazes de enriquecer um bloco significativo do capital do Estado em benefício de suas futuras gerações (como é o caso do fundo soberano norueguês). A maioria desses fundos foi criada por países exportadores de petróleo ou nações da Ásia Oriental com superavit de conta corrente de cerca de 6,5% do seu PIB, com o objetivo de investir seus superavits comerciais, e foram configurados como um poderoso instrumento de intervenção no equilíbrio econômico mundial, especialmente após a crise dos subprimes, quando um certo número desses fundos fez contribuições substanciais para o capital de grupos de prestígio (Citigroup, Merrill Lynch, Morgan Stanley), com o objetivo de salvá-los através de injeções de liquidez. O Citigroup fornece um exemplo significativo: foi o primeiro grupo financeiro do mundo até 2007, quando –

em problemas de liquidez provocados pela especulação em hipotecas de alto risco – apelou para vários fundos, incluindo os de Singapura, Kuwait e Abu Dhabi. O Citigroup foi efetivamente resgatado, mas, obviamente, nos termos ditados por esses novos investidores: rendimentos garantidos elevados em ações (de 9 a 11% ao ano), preços mínimos garantidos em caso de colapso dos preços das ações e a transferência do centro onde se tomam as grandes decisões do quartel-general da matriz nos Estados Unidos para o palácio de um dos emires que possui uma participação substancial no fundo.

Apesar de ser um elemento territorial puramente simbólico, o último exemplo indica eloquentemente a nação que agora está no comando. Portanto, é evidente que uma intervenção tão maciça não é de modo algum imparcial e consequentemente representa, para todos os efeitos, uma forma de controle da nação que criou o fundo. Surgem suspeitas de que, graças também a políticas e gerenciamento não exatamente transparentes, os fundos sirvam aos interesses políticos e geopolíticos das nações em desenvolvimento e, por essa razão, são percebidos como grandes ameaças econômicas pelos países ocidentais. Basta lembrar que só o Fundo Abu Dhabi teria o poder – antes da crise – de comprar as nove empresas

listadas na bolsa de valores mais importante de Paris e que a China Investment Company, fundada em 2007, já ocupa o 6º lugar no mundo em termos de quantidade de capital possuído. A melhor prova de que esses fundos são percebidos como ameaças é a recente adoção de medidas destinadas a limitar poder de compra de tais fundos. Esta ação conta uma certa tradição nos Estados Unidos, onde o Comitê de Investimentos Estrangeiros pode aconselhar o Presidente a rejeitar uma oferta de investimento estrangeiro que possa representar uma ameaça para uma empresa norte-americana considerada como um interesse estratégico.

Ao lado das armas, existem medidas de proteção e defesa. Ataque e defesa são, obviamente, usadas em conjunto na definição da mesma estratégia e, por essa razão, têm igual importância na guerra econômica. O comércio livre é lindo e maravilhoso, desde que uma nação possa proteger adequadamente o seu tecido industrial e todas as repercussões que essa proteção possa vir a ter nas suas dimensões políticas e sociais. Se as várias teorias desenvolvidas pelos especialistas são incapazes de satisfazer este princípio de pragmatismo, as nações não pensam duas vezes e as ignoram, recorrendo às ações de proteção descritas acima. É por isso que não

deve surpreender que alguns mecanismos de defesa aqui apresentados já tenham sido enumerados na categoria de armas mencionada anteriormente: os mesmos instrumentos de guerra econômica podem ser comprovados como poderosos métodos de ataque e ao mesmo tempo escudos resistentes de acordo com o contexto. As medidas de proteção e defesa a serem examinadas abaixo incluem: moeda, comércio desleal, barreiras alfandegárias e tarifárias, cotas sobre importações, exportações subsidiadas, patriotismo econômico sob a forma de consumo patriótico e *soft power* de natureza reguladora.

No que diz respeito à moeda, a desvalorização é uma maneira poderosa de estimular as exportações durante períodos de recessão econômica, conforme ilustrado pelas ações do Banco da Inglaterra entre 2008 e 2009 com a Libra contra o Euro e a desvalorização de Yen e Yuan. A moeda desempenha um duplo papel, defensivo, ao diminuir a competitividade do adversário, e ofensivo, ao facilitar a penetração dos mercados estrangeiros.

A questão do comércio injusto diz respeito a uma lei aprovada pelos Estados Unidos em 1962, n.º 301, com o objetivo de levantar sanções a nações e empresas incluídas no bloco de poder deste último, consideradas culpadas

por comércio injusto, o que correspondia a negócios com a URSS ou Cuba, e que autorizava o Presidente a responder pessoalmente a atos “injustificáveis”, “desmotivados” ou “discriminatórios” desse tipo. Se isso é fácil de entender num contexto de Guerra Fria em que as relações internacionais são bastante regulamentadas por alianças político-estratégicas, talvez seja mais difícil aceitar no contexto atual de distensão e multilateralismo, e no entanto essa atitude não é assim tão rara. Durante os anos 90, o presidente Clinton, que demonstrou uma fervorosa crença na lógica da guerra econômica em diversas ocasiões, renovou a chamada “super-lei 301”, emitida em 1984 com o objetivo de identificar as barreiras alçadas contra os obstáculos às importações dos EUA por parte de outras nações e combatê-las com medidas de retaliação. O caso citado anteriormente, relativo ao boicote e às medidas adotadas pelos EUA para proteger seus fabricantes de automóveis contra seus rivais japoneses, foi aceito por Tóquio, somente para evitar restrições ainda mais severas, sobretudo devido à ameaça dos EUA de recorrer à “super-lei 301” e uma sobretaxa de importações de automóveis que poderia até chegar até 100%. A instituição da OMC e seu respectivo órgão de arbitragem, que é semelhante a uma arena legal onde os poderes lutam

por seus direitos, devem prevenir recursos a medidas desse tipo. A operação do órgão de resolução de litígios é baseada em regras precisas e em uma série de prazos específicos para cada caso. Todo o procedimento dura no máximo 15 meses (apenas 12 meses na ausência de recurso): as decisões iniciais são tomadas por um grupo especial após a primeira consulta com ambas as partes, que serão apresentadas no relatório final (no prazo de seis meses) e aprovado ou rejeitado pela sessão plenária dos membros da OMC. Mais do que a questão de uma sentença, o objetivo do Órgão de Solução de Controvérsias é, obviamente, resolver controvérsias através de negociações consensuais entre ambas as partes em disputa. Uma exceção a esta função, que normalmente funciona sem problemas na realidade, foi a chamada “guerra da banana” que viu os estados ACP contra os países da América Latina. O órgão de resolução de litígios registrou um aumento na quantidade de recursos, que foi interpretado por seus funcionários como um sinal da confiança das nações em seus procedimentos e decisões. No atual contexto da globalização, cada vez mais feroz, pode ser, no entanto, um dos muitos meios utilizados pelas nações para conquistar as batalhas econômicas contra os adversários e, por essa razão, um indicador particularmente paradigmático do

estado da guerra econômica na era da globalização.

No que diz respeito às barreiras aduaneiras ou às tarifas máximas, estas são as medidas defensivas mais antigas às quais os Estados recorrem para se protegerem contra as estratégias ofensivas desenvolvidas pelos seus adversários. Este tipo de medida é implementada principalmente por nações em desenvolvimento como autodefesa contra importações de países industrializados (o economista alemão Friedrich List propõe a definição de “protecionismo educacional” neste caso). As nações ocidentais usam as mesmas medidas para proteger seus níveis de emprego industrial, que, mesmo que tenham custos elevados em termos econômicos, são politicamente essenciais para manter o equilíbrio social. Por outro lado, vale a pena lembrar que, desde o final da Segunda Guerra Mundial as tarifas aduaneiras foram constantemente baixadas, passando dos 44% do custo dos bens cobrados durante os anos 30 para o valor atual de menos de 5%.

Já mencionamos as restrições de importação, que estão intimamente ligadas às cotas de importação, como sendo a forma mais importante de barreira não relacionada ao preço. Limitando diretamente a quantidade de produtos de um determinado tipo que pode ser importado, esta medida é

usada para proteger determinados setores da produção de uma nação ou para ajustar sua balança de pagamentos. Mais uma vez, os Estados Unidos são um bom exemplo com os limites que impõem sobre as importações de açúcar: graças a limites precisos nas quantidades de açúcar importadas e ao aumento resultante do preço do produto final vendido aos consumidores, o setor de produção de açúcar nos EUA, que é bastante pequeno em termos de funcionários, nunca conheceu uma crise. As quotas são definidas pela escolha política de manter os níveis de emprego em setores determinados: o pensamento econômico liberal exigiria a supressão de cotas para diminuir o preço do produto final e diversificar o consumo, mas durante a guerra econômica qualquer teoria que não seja instrumental para promover a lógica do poder e da independência revela-se praticamente inaplicável.

Esta forma de “novo protecionismo” não se manifestou apenas nas importações, mas é também aplicada nas exportações sob a forma de subsídios públicos fornecidos a determinadas empresas ou setores de produção. Conhecido também como *dumping*, é oficialmente ilegal (ver as disposições do Regulamento CE 1225/2009 do Conselho da UE) e costuma ser implementado indiretamente. Os subsídios agrícolas assumem

importância neste sentido: tanto a União Europeia como os Estados Unidos proporcionam aos seus agricultores uma ajuda consistente em detrimento de outras nações (especialmente na África), cujas economias são fortemente baseadas no setor primário, mas que não têm poder no tabuleiro econômico internacional e, portanto, são penalizadas tão severamente que nem sequer podem acessar o mercado mundial de alimentos. Deve notar-se que, pelo menos oficialmente, tanto a UE como os EUA concordaram em rever a sua PAC (Política Agrícola Comum) e várias contas agrícolas, porém, como não foram fixados prazos, o processo nem sequer foi iniciado.

Sempre que o assunto do patriotismo econômico é discutido, o famoso discurso do primeiro-ministro francês Dominique de Villepin em 2005 é lembrado: afirmou ser obrigação do Estado defender as indústrias estratégicas nacionais da nação, especialmente em campos de ponta ou aqueles considerados como parte do patrimônio industrial da nação. No entanto, este conceito foi apresentado nos anos 90 e, mais uma vez, no solo francês durante a fase pós-Guerra Fria e a expansão máxima da globalização, o que representava uma ameaça potencial para empresas com capitalização frágil. A definição usada por Villepin foi tirada de um relatório intitulado

“Inteligência econômica, competitividade e coesão social”, de sucesso oscilante, apresentado em 2003 pelo deputado Bernard Carayon, (foi convincente para políticos e empresários, mas considerado insuficiente em sua análise por muitos economistas), no qual a necessidade de dar uma conotação mais patriótica à política econômica francesa foi amplamente ilustrada e demonstrada e uma série completa de objetivos a serem alcançados foi definida a este respeito: a definição dos interesses comuns do Estado e do setor privado, a salvaguarda desses interesses como uma medida de defesa legítima contra o controle adquirido pelo capital estrangeiro, a conquista subsequente de partes do mercado mundial, a promoção da excelência em certos campos e o aumento da competitividade. O decreto emitido em 31 de dezembro de 2005, desejado por Villepin para a proteção da produção em setores como sistemas de defesa, tecnologia da informação, segurança privada e interceptação de informação, baseou-se nas ideias ilustradas neste relatório. Por outro lado, a França não é a única nação a recorrer a esta medida defensiva na guerra econômica: a própria União Europeia, com a instituição em 2004 da forma jurídica da “empresa europeia”, busca claramente o objetivo de consolidar a dimensão europeia dessas empresas contra

a possibilidade de sua aquisição por entidades estrangeiras, para não mencionar os Estados Unidos – onde o Comitê de Investimento Estrangeiro tem o direito de vetar a compra de empresas dos EUA por empresas estrangeiras – ou a Alemanha, onde em 2010 o governo da Chanceler Merkel impediu a aquisição da Opel pela Fiat-Chrysler.

No que se refere ao *soft power* da regulamentação, o exemplo mais digno de consideração é a negociação comercial multilateral. A OMC tornou-se o terreno de conflitos entre as partes com intenção de promover e ampliar o comércio livre, por um lado, e outros mais interessados em proteger a vantagem tecnológica detida pelas nações industrializadas, por outro. É óbvio que os países em desenvolvimento são os mais desfavorecidos, porque a falta de liberalização de patentes determinadas no campo da medicina, por exemplo, impede essas nações de produzir medicamentos a baixo custo. A OMC, mantida refém pelas nações ocidentais, o que, entre outras coisas, levou ao fracasso da Rodada de Doha em 2011 após dez anos de negociação, representa nada menos do que uma medida de defesa contra os países em desenvolvimento – em primeiro lugar a Índia, que com todo o seu potencial na produção de biotecnologias pode aspirar não apenas à independência

econômica em setores determinados, mas até atingir a posição de líder nos mercados internacionais. Outra área em que uma importante competição em torno do *soft power* está em andamento atualmente é, sem dúvida, a Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): não é apenas um simples acordo de livre comércio para a circulação de bens e serviços sem obstáculos, mas sobretudo um acordo regulatório destinado a eliminar as muitas diferenças existentes nos regulamentos técnicos, nos padrões e nos procedimentos de homologação, mas também nos padrões aplicados aos produtos e às regras de segurança/higiene entre a União Europeia e os Estados Unidos, que ainda possuem alguns trunfos para usar neste jogo. Esta parceria, se fosse válida, criaria a maior área de livre comércio do planeta, equivalente a cerca de metade do PIB e um terço do mercado mundial: o planeta inteiro se beneficiaria desta parceria e o caminho do multilateralismo na liberalização comercial, atualmente estagnado, apesar do desejo de unificar o comércio mundial, teoricamente poderia ser retomado. A fragmentação jurídica atual, de fato, favorece a construção de um teatro de guerra econômica onde o mais forte prevalece sobre qualquer outra lógica racional.

A última das medidas de proteção e defesa mencionadas

no início desta seção é o consumo patriótico, que consiste simplesmente em dar preferência à compra de produtos fabricados em casa em detrimento daqueles fabricados no exterior em uma ampla gama de setores. Seja encorajado pelo Estado ou não, em ambos os casos proporciona uma defesa efetiva contra ataques de guerra econômica. O primeiro caso é representado pelos Estados Unidos, onde uma medida protecionista adotada no auge da Grande Depressão, a Buy American Act, promovida pelo presidente Roosevelt e aprovada em 1933 como uma das medidas destinadas a reerguer a nação da recessão econômica, ainda está em vigor com a justificativa de ser uma política que oficialmente dá preferência a empresas dos EUA. O conflito entre a Boeing e a Airbus para o fornecimento de uma ordem pela Força Aérea dos EUA, por exemplo, pode ser visto neste contexto: a empresa europeia foi selecionada inicialmente por melhores resultados, mas o Pentágono decidiu cancelar a oferta e a submeteu à decisão da primeira administração Obama, no dia seguinte à inauguração do novo Presidente, de forma a favorecer implicitamente a Boeing neste concurso. No Japão, em vez disso, o consumo patriótico é implementado de maneira totalmente diferente: o Estado não tem nenhuma responsabilidade e os consumidores em

sua grande maioria compram produtos locais. Alguns exemplos são fornecidos pelo mercado de automóveis, onde o controle japonês é de 95% do mercado ou o recente bloqueio na venda de produtos eletrônicos da Samsung na Terra do sol nascente, tornando a entrada no mercado japonês extremamente difícil, o que fez com que a empresa coreana ficasse com um insignificante 1% do mercado eletrônico completo do Japão.




# ORIGENS HISTÓRICAS DA ESCOLA FRANCESA DE GUERRA ECONÔMICA

Historicamente falando, a promoção da cultura da inteligência na França entrou em conflito tanto com uma orientação linguística problemática e polêmica, quanto com uma atitude muito mais profunda e influente: a incapacidade ou a falta de vontade da França de pensar em termos de poder e, conseqüentemente, de tomar posição sobre a guerra econômica de uma forma ou de outra.

Esta relutância pode ser explicada pelo fato que, em mais de uma ocasião em seu passado relativamente recente, a França teve que se aliar com seu inimigo, despojando assim a palavra “patriotismo” de seu significado. E em todas as ocasiões em que um grupo se comprometeu com a conquista do poder aliando-se com o inimigo, os franceses perderam a fé



nos ideais patrióticos. Isso aconteceu na sucessão de Luís XVIII, depois de Napoleão em 1815, com o apoio dado a Bismarck contra a revolta da Comuna em 1870 e, mais recentemente, na colaboração com a Alemanha nazista durante a Segunda Guerra Mundial. Além disso, as Guerras Coloniais e a Guerra Fria também contribuíram para criar uma certa desilusão com relação ao patriotismo, e o conceito de poder passou então a ser considerado apenas como um ato de dominação. De qualquer forma, não trair os ideais que se encontram na base da história da República Francesa – desde aqueles na base da Revolução Francesa de 1789 até aqueles da Resistência ao nazismo e ao fascismo de 1945 (estes últimos inspirados por um sistema econômico de inspiração keynesiana), e sem esquecer o espírito e a dedicação de homens que, como o general De Gaulle, interpretaram o poder nacional como autonomia da nação, e ao mesmo tempo oferecem perspectivas econômicas concretas – significa dar a uma nação um tipo de poder, seja em âmbito estratégico, seja com os próprios parceiros, vital para o seu crescimento econômico. Isto é o que os especialistas e adeptos da *business intelligence* na França têm tentado realizar nos últimos quarenta anos.



## OS ANOS 70: RETICÊNCIA E AÇÃO DEFENSIVA

Não é fácil determinar a data real de nascimento da tradição de guerra econômica francesa. Mesmo que hoje possa ser classificada entre as mais proeminentes do continente europeu, de fato, as conotações negativas atribuídas pela cultura francesa às operações de inteligência, injustamente associadas à espionagem, à violação de privacidade e às campanhas enganosas, a condicionaram e limitaram seu desenvolvimento há muito tempo. A comparação com as políticas de informação pública – definida como um “corpo de leis, regulamentos, diretrizes, interpretações e sentenças de leis que direcionam e orientam o ciclo de vida da informação, que inclui o planejamento e criação, produção, coleta, distribuição e divulgação de informação” –, promulgada pelo governo dos Estados Unidos após a Segunda Guerra Mundial,



indubitavelmente proporcionou um incentivo importante para as autoridades públicas francesas, que, no final dos anos 70, começaram a entender a necessidade de preencher a lacuna que corria o risco de penalizar seriamente a França em termos de independência nacional (política) e autonomia estratégica (no campo econômico). No entanto, somente após uma década o imperativo de competitividade nos mercados globais, necessários a nível corporativo, seria totalmente compreendido pela administração pública e adotado em uma expansão evidente da amplitude de ação da intervenção do governo. Se até aquele momento a gestão da informação ao longo de todo o seu ciclo de vida tinha sido utilizada exclusivamente para os fins internos das diversas instituições, a partir do final dos anos 80 a informação começou a assumir uma importância central na definição da política econômica do governo e na criação de uma “aliança” entre os setores público e privado.

Os primeiros a perceber a importância da vantagem dos Estados Unidos na gestão da informação para o desenvolvimento social e econômico, no final dos anos 70, foram Serge Cacaly, por um lado, e Simon Nora e Alain Minc, por outro. O primeiro, um pesquisador de ciência da informação e comunicação, publicou dois estudos em 1977: um estudo, com o título emblemático *La*

*révolution documentaire aux États-Unis*, enfatizou a importância de reconhecer a informação como a força motriz do progresso, intimamente ligada a desenvolvimentos extraordinários em ciência da computação e seus avanços crescentes na análise qualitativa e quantitativa de documentos do outro lado do Atlântico. As informações, mesmo que ainda estivessem encobertas pelas disputas da Guerra Fria que precederam a pesquisa militar e espacial, estavam se tornando o setor mais importante no qual a supremacia mundial poderia se basear.

Na esteira desses estudos, em 1978, o alto funcionário Nora e o jovem assessor político Minc apresentaram ao Presidente da República Francesa um relatório intitulado *L'informatisation de la société*, o qual, pela primeira vez, juntamente com o reconhecimento da ambição da parte dos Estados Unidos de obter a supremacia mundial em ciência e tecnologia através da gestão da informação, revelou o pavor francês de tal dominação e seu potencial impacto na sociedade e no controle do poder. É significativo que esta postura tenha sido revelada em um documento de orientação política, no qual encontramos a origem da ação do governo francês para estimular as atividades de coleta, processamento e distribuição de informações. Nora e Minc, de fato, enfatizaram repetidas


vezes o papel do governo como detentor de um poder de influência derivado diretamente do contrato social e da unidade nacional baseada em garantias, um poder que deve ser aplicado também às novas tecnologias e ao controle das mesmas. A intervenção pública no campo da informação é, portanto, não só fundamental, mas também necessária para a sociedade, a fim de evitar o risco de dominação concretamente posta pela supremacia dos EUA no campo da informação. As palavras que os dois autores usaram para expressar este conceito são realmente fortes: “[...] é todo o futuro do mundo francófono e a identidade da França que estão sendo colocados em risco”. Por outro lado, essas considerações foram fundamentadas através de referências constantes a dados reais: o número de computadores importados (mais de 80% de toda a frota de equipamentos franceses de tecnologia da informação tinha sido produzido pelos EUA), mas sobretudo o controle dos dados relativos às referências usadas (sete dos onze bancos de dados eram controlados pelos Estados Unidos). Este último elemento, em particular, é de importância crucial, pois os bancos de dados são essenciais nas atividades econômicas, técnicas, científicas e acadêmicas, uma vez que são *sites* de conservação de informações que podem ser acessados apenas em condições

determinadas, além de possibilitar pesquisas feitas por quem se encontra a uma grande distância da fonte dos dados. O poder real não vem apenas de saber dados e informações, mas controlá-los, com a possibilidade de manipular e decidir quem mais pode fazer isso também. O fato de que tal poder tivesse sido deixado quase exclusivamente nas mãos de potências estrangeiras foi, portanto, considerado uma perda de soberania altamente alarmante por Nora e Minc. Assim, esses dois autores propuseram que o governo tomasse medidas e desenvolvesse uma política vigorosa de apoio à pesquisa, formando uma indústria nacional no campo da informação e desenvolvendo infraestrutura de telecomunicações a fim de estimular essas atividades tanto do ponto de vista jurídico como financeiro.

Analisando a situação real do governo no momento em que essas propostas foram feitas, ou em outras palavras, quais instituições públicas envolvidas foram efetivamente encarregadas do gerenciamento de informações, podemos notar um panorama bastante variado. Em primeiro lugar, vemos o INSEE (Instituto Nacional de Estatística e Estudos Econômicos), o produtor e distribuidor quase exclusivo de dados estatísticos e econômicos e o herdeiro direto de um conceito que estava na origem do próprio Estado moderno, quando, retornando ao

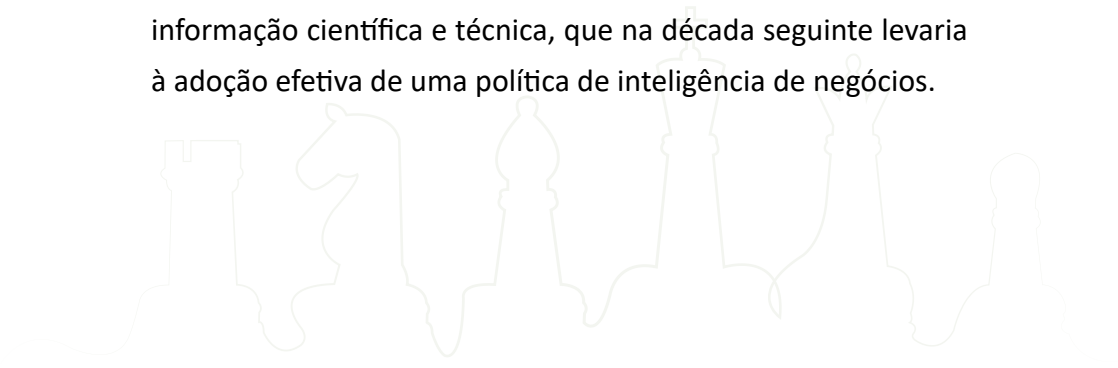
século XVII, a “estatística”, ou seja, “qualquer coisa que possa referir-se ao estado”, começou a fornecer uma ferramenta indispensável para o exercício do governo. No que diz respeito, em vez disso, ao gerenciamento de informações sobre a situação internacional, cada departamento governamental lida com a tarefa autonomamente: o Centro de Avaliação e Previsão do Ministério da Defesa, o Centro de Análise e Previsão do Ministério dos Negócios Estrangeiros, o Observatório da Estratégia Industrial do Ministério da Indústria, a Comissão Geral sobre o Plano, o Centro Internacional de Informações e Previsão de Previsão e Diretoria de Previsão do Ministério da Economia. Em todo o caso, esta imagem apenas confirma o que já foi dito anteriormente: uma estrutura semelhante destinava-se exclusivamente a responder às necessidades de informação e análise dentro da administração. Vale a comparação com os Estados Unidos, onde a distribuição das informações coletadas pelos organismos públicos e privados que trabalham no setor, em favor dos operadores econômicos da nação, tem sido uma prática bem consolidada; crises econômicas como a crise do petróleo dos anos 70 enfatizariam a necessidade imperativa de competitividade, que o governo francês não poderia mais ignorar e que o levaria a modificar suas estruturas e métodos

de ação no campo da informação. A política de informação, que ainda era incerta, consistia em um sistema que privilegiava ações defensivas com mais frequência do que ações ofensivas, mesmo que realizadas na lógica da independência nacional e da autonomia estratégica. A necessidade imperativa de competitividade revelou claramente todos os limites de uma abordagem como essa.



## OS ANOS 80: A PRIMEIRA MUDANÇA

As primeiras tentativas de mudança de direção nas ações governamentais foram feitas nos anos 80 no sistema de auxílio concedido às empresas: em vez de intervenções que privilegiassem subsídios diretos, foi adotado um sistema de ajuda indireta baseado principalmente no apoio à inovação. Além disso, enquanto o auxílio governamental anterior se concentrava nos grandes grupos industriais, o novo sistema caracterizava-se pela mudança de importância dada às pequenas e médias empresas. Esses novos métodos de intervenção governamental, associados à introdução na França de novas ferramentas de estratégia de negócios destinados a antecipar as mudanças nos ambientes, finalmente conseguiram difundir a cultura da informação, particularmente no que diz respeito à informação científica e técnica, que na década seguinte levaria à adoção efetiva de uma política de inteligência de negócios.



O Centro de Avaliação e Previsão do Ministério francês pode ser considerado o órgão com a maior responsabilidade por esta nova parceria entre governo e negócios da nação e o importante estímulo dado à cultura da informação. Concebido no início dos anos 80 pelo atual Ministro de Tecnologia e Pesquisa tendo como modelo o Centro de Avaliação e Previsão do Ministério da Defesa acima mencionado e inicialmente dirigido por Thierry Gaudin e Marcel Bayen, o CPE dedicou-se a avaliar pesquisas, estratégias industriais e previsões, mas sobretudo ao chamado “monitoramento tecnológico”. Este termo tornou-se popular graças a Jacques Morin, um consultor de transferência de tecnologia, para indicar uma função da empresa em apoio a atividades empresariais reais que representavam “[...] o testemunho da determinação de supervisionar o ambiente de negócios tecnológicos com fins estratégicos e identificar as ameaças que – se antecipadas inteligentemente – podem até mesmo ser transformadas em oportunidades de inovação. Isso também implica a existência de um sistema interno de informação apropriada para a exploração dos resultados”.

Em comparação com os Estados Unidos, mas também com o Japão, onde a cultura de adaptar o comportamento da empresa às mudanças impostas a partir do exterior é parte

integrante da mentalidade gerencial, essa abordagem continuou a ser insignificante na França. O atraso da nação foi evidenciado mais uma vez, especialmente em relação ao seu escasso uso de bancos de dados, que foram considerados meramente como arquivos e não como instrumentos ativos da função de monitoramento. Nasceu, porém, uma nova esperança com a atribuição de tal função a gestores altamente especializados capazes de desenvolver ao menos uma estratégia, bem como um desenvolvimento substancial da ciência da informação no campo da documentação. A abordagem de monitoramento ambiental já havia sido antecipada por Humbert Lesca. Consistia em uma abordagem sistemática da abertura das empresas ao ambiente regional, nacional e internacional com a intenção explícita, da base da organização ao seu topo, de não ser pega de surpresa por mudanças e de evoluir junto com as mudanças ou, até mesmo, antes da implementação de um dispositivo estruturado que tem como objetivo receber os sinais provenientes do exterior. O acompanhamento, de acordo com a definição fornecida por Lesca, seria, portanto, um “sistema por meio do qual uma empresa examinaria seu próprio ambiente” externo “e anteciparia as mudanças, na medida do possível, [transformando] a informação bruta que possui relativa ao seu

ambiente em uma forma de inteligência de negócios que possa servir a seu próprio futuro”.

O Centro de Avaliação e Previsão empenhou-se, portanto, ativamente na monitoração de atividades a nível nacional e na coleta de informações relativas ao cenário internacional sobre questões de interesse científico e técnico, inovação tecnológica e multinacionais. Os beneficiários desta atividade foram, acima de tudo, vários setores considerados estratégicos, como aquele do desenvolvimento de materiais, da tecnologia da informação e das biotecnologias. Além do desenvolvimento dessas habilidades por si só e diretamente a serviço do Ministério da Pesquisa e Tecnologia, este Centro também participou da distribuição de seus estudos e análises no setor privado, favorecendo especialmente empresas de consultoria e outros atores públicos. Seu objetivo era conseguir a independência, mais uma vez, do poder dos EUA que parecia uma ameaça no contexto de estudos estratégicos e de operações de monitoramento, devido à disseminação e às atividades de suas próprias empresas de consultoria. A fundação, na metade dos anos 80, da Associação Aditech, centro nevrálgico do desenvolvimento da inteligência nos negócios na França, foi o resultado do trabalho dos diretores do Centro, com o objetivo


de facilitar esta atividade de difusão externa e a assinatura de contratos com empresas do setor privado.

O famoso estudo n.º 100, escrito por dois especialistas, Bernard Nadoulek e Christian Harbulot, que deram importantes contribuições para a inteligência nos negócios na França, foi publicado como parte da atividade de pesquisa da Aditech. O primeiro foi professor da Federação Francesa de Karatê, tendo começado a ensinar artes marciais no Clube Montagne Sainte Geneviève em 1971, além de ser aclamado por publicar artigos e livros sobre a luta contra o poder e a estratégia (assunto em que se tornou um consultor em 1986), como *Du karaté à l'autonomie politique* ou *Désobéissance civile et lutttes autonomes*. O último era um associado próximo a Bernard Nadoulek, ex-militante maoísta e membro do mesmo clube de karatê, com quem assinou os artigos intitulados *Le Conflit gradué* e *Affrontements de théâtre et verrou panaméricain*. Em particular, Christian Harbulot desempenharia o papel de agregar os três modelos de inteligência da época – militar, diplomático e policial – estabelecendo a unidade do patriotismo econômico e a revolução da sociedade através da noção de guerra econômica para a qual a inteligência de negócios deveria servir como um vetor. Por outro lado, o termo “guerra econômica”

é uma expressão que foi frequentemente e voluntariamente usada naqueles anos fora do campo específico e especializado da inteligência nos negócios, principalmente pelos políticos. Um exemplo, *Lettre à tous les français*, escrito pelo presidente François Mitterrand em 1988, contém ainda uma seção intitulada “*Le guerre économique mondiale*”, na qual enfatizou a ferocidade da concorrência entre as empresas no mercado internacional.

Foi, portanto, *L’Intelligence stratégique* que marcou a verdadeira mudança de ritmo, pelo menos nas intenções, no contexto da inteligência empresarial na França, já que os instrumentos propostos por seus dois autores se referiam inteiramente à estratégia militar e à guerra ideológica. Uma mudança de terminologia foi sugerida para que as ações estratégicas das empresas e do Estado pudessem finalmente passar de uma posição defensiva a uma autêntica ação ofensiva, graças a uma nova abordagem da concorrência, baseada no estudo da dinâmica do comportamento competitivo através do estabelecimento de princípios de ação para gerentes de empresas. Em termos práticos, este estudo forneceu uma chave para a interpretação e um método funcional para o desenvolvimento da estratégia empresarial elaborada em torno

a três matrizes diretamente inspiradas nas técnicas de combate. São elas: ação direta sobre a conjuntura e as relações de força, estratégia de plano de negócios de curto prazo; ação indireta no sistema, nos protagonistas e nas relações, estratégia de médio prazo que atua no cenário no qual a empresa busca parcerias e alianças, mas também na diversificação em relação aos concorrentes; tomar decisões com antecipação com relação ao contexto, às regras do jogo, mas também às forças e à estratégia de longo prazo que não é senão o plano de negócios.



# OS ANOS 90: A CONSAGRAÇÃO DEFINITIVA

A segunda metade dos anos 80 já havia dado um significativo impulso ao desenvolvimento da *business intelligence* na França, graças ao lançamento de uma nova política nacional a favor da informação científica e técnica acima mencionada, a qual foi estimulada uma vez mais pela atividade das principais nações concorrentes: os Estados Unidos e o Japão. Foi, no entanto, a mudança radical do cenário internacional, com a queda do comunismo, o fim da Guerra Fria e a dinâmica do enfrentamento entre os dois blocos de poder, a caracterizar as relações internacionais – e também aquelas econômicas – nos últimos quarenta anos, e o sucessivo domínio da dinâmica da globalização, com o questionamento da autonomia e do poder do Estado nacional, a levar à consagração definitiva da inteligência nos negócios na



França. O relatório Martre, elaborado por Philippe Baumard, Philippe Clerc e Christian Harbulot, entre outros, foi um marco. Publicado em fevereiro de 1994, o relatório da Comissão Geral sobre o Plano definiu a *business intelligence* da seguinte forma: “o agregado de ações coordenadas de pesquisa, processamento e distribuição de informações úteis aos operadores econômicos com o objetivo de capitalizar o mesmo. Estas várias ações são realizadas legalmente com todas as garantias de proteção necessárias para a conservação do patrimônio empresarial da nação, nas melhores condições de qualidade, tempo e custo. É considerada informação útil que exige vários níveis de tomada de decisão na empresa e na comunidade para o desenvolvimento e implementação coerentes da estratégia e das táticas necessárias para alcançar objetivos determinados com o objetivo de melhorar suas posições no contexto de uma competição cada vez mais circundante [...]. A noção de *business intelligence* implica transcender as ações únicas designadas com os termos de documentação, monitoramento [...] e defesa do patrimônio competitivo e da influência da nação [...]”. Em outras palavras, a inteligência de negócios foi definida como a cadeia de operações que vão desde a coleta de informações úteis de fontes abertas até a transmissão de material aos

funcionários governamentais responsáveis pelas decisões, atribuídos à formulação de estratégias de defesa nacional e ao reforço da nação como um sistema, envolvendo ativamente o setor privado. Antes de apresentar os processos tangíveis a serem organizados pelos protagonistas da *business intelligence* na França (Estado, bancos, empresas e outras agências locais), o relatório resumiu uma série de estudos anteriores que fizeram comparações com os sistemas de inteligência de negócios de outras nações consideradas como modelos e que deveriam inspirar de certa forma o futuro desenvolvimento francês nesse sentido. O Reino Unido e a Suécia representaram os dois países precursores. O primeiro foi o lar da inteligência também do ponto de vista lexical, e naquele país este termo é imediatamente compreensível e a sua integração em qualquer sistema de tomada de decisão política é natural. O último, em vez disso, tornou-se forte com base em um esforço coletivo, a nível nacional, favorecido pela sua homogeneidade cultural, para a construção de uma engenharia de informação estratégica, onde as instituições públicas (universitárias) e privadas (empresas) trabalham juntas.

Se, por um lado, na Alemanha e no Japão, a introdução da inteligência nos negócios, em seu sentido moderno, remonta

a meados dos anos 30, nos Estados Unidos os desenvolvimentos mais recentes, após a queda do comunismo, foram enfatizados pelo governo Clinton, que naquele momento havia feito esse tipo de investimento na segurança econômica para criar uma organização dedicada especialmente a esse propósito, ou seja, o Conselho Econômico Nacional. A França atualmente não tem mais motivos para invejar essas nações em termos de inteligência nos negócios, beneficiando-se, de maneira própria, de uma certa tradição e história. O que faltou, no entanto, foi a passagem a um sistema de informação coletivo e nacional. Isto foi impedido principalmente por dois fatores mencionados anteriormente, mas ilustrados no relatório de forma clara e incontestável: em primeiro lugar, a barreira existente entre a administração e as empresas e, em segundo lugar, uma certa passividade nas ações das empresas, que muitas vezes se limitaram a monitoramento tecnológico em um sentido defensivo e protetor.

O vocabulário adotado pelos autores do relatório aborda este segundo ponto de forma decisiva. Com base, em grande parte, nas obras de Christian Harbulot, o uso de termos como “ação ofensiva”, “agressão competitiva” e “relações de poder”, indica a evolução esperada e necessária no contexto

da inteligência comercial francesa, evitando o uso do termo “*renseignement*” devido à sua conotação negativa que quase sempre evoca práticas sujas da polícia. No entanto, é restringido pelo uso do conceito de monitoramento, que evoca uma abordagem insuficientemente dinâmica, a qual, tanto quanto indispensável, também deve ser complementada por ações ofensivas no campo. No que diz respeito a uma ação destinada a superar o limite representado pelo primeiro ponto, os próprios autores contribuíram para a construção da inteligência nos negócios e a formulação desses novos elementos de linguagem e a divulgação ao público. Um exemplo importante é uma discussão séria dedicada ao tema “Inteligência nos negócios: informação a serviço da competitividade”, organizada no Parlamento, em junho de 1994, pela ADIT, com a presença de vários representantes do grupo da Comissão Geral do Plano responsável pela elaboração do Relatório Martre, incluindo o próprio Henri Martre, Jacques Villain, François Jakobiak e Bruno Martinet.

Um papel fundamental também foi desempenhado pelo trabalho de Philippe Caduc no ADIT e Rémy Pautrat no SGDN (Secretariado-Geral da Defesa Nacional), iniciado no final de 1994, com a ideia de transformar a inteligência de negócios em

objeto de intervenção pública. Pautrat, em particular, ex-diretor da Direção de Monitoramento Territorial e Prefeito, tentou efetivamente implementar sua visão de uma administração a serviço das empresas, uma vez que seu objetivo de criar uma estrutura de coordenação nacional foi inspirado pelo modelo de operação do Conselho Econômico Nacional dos Estados Unidos. Na opinião de Pautrat, a eficiência do Estado como produtor de dados, análises e estratégias depende da profundidade de sua conscientização sobre as necessidades de suas indústrias. Com esse propósito, juntamente com o Diretor do ADIT, ele redigiu um plano de ação composto por dez ações prioritárias, dez novas propostas a serem adicionadas às quatro feitas pela Comissão Geral com relação ao Plano, levando em consideração o cenário internacional e o desenvolvimento da Internet com maior consciência. Além de se apropriar novamente de uma abordagem nacional que, por várias razões, havia sido negligenciada, as outras ações propostas pelos dois especialistas levavam em conta a educação e o treinamento. Isso incluiu a instituição de organizações *ad hoc*; a criação, inúmeras vezes invocada, de bancos de dados nacionais com o objetivo de competir com aqueles gerenciados por nações concorrentes, a fim de fornecer às empresas francesas um

conhecimento real dos setores em que operam e informações sobre sua competitividade nos mercados estrangeiros; e o desenvolvimento de centros especializados em tecnologias da Internet, em função da sua crescente importância. Elas também incluíam a presença da França nos momentos de padronização internacional neste campo, com a presença semelhante através de papéis fundamentais nas organizações internacionais mais importantes, além de dois esforços de pesquisa – um que reconheceu as fontes disponíveis e seus métodos de difusão nos Estados Unidos e no Japão, e o outro uma lista de especialistas estrangeiros no assunto que viveram na França – tão inovadores quanto estratégicos no sentido de antecipar o movimento das nações concorrentes e, conseqüentemente, as ações ofensivas a serem planejadas, e não somente aquelas defensivas. A coordenação deste plano de ação foi dada ao CCSE (Comitê de Segurança Econômica e Competitividade), uma estrutura interministerial aberta a peritos externos qualificados, tão desejada por Pautrat, criada com um acordo assinado em 1 de fevereiro de 1995.

É sobretudo no mundo da educação e da formação, um campo de ação fundamental indicado no Relatório Martre e no plano de ação do CCSE, que foram realizados desenvolvimentos

concretos na segunda metade dos anos 90. A fim de responder à nova necessidade de especialistas capazes de integrar a inteligência de negócios nos processos de administração das empresas, permitindo assim que os desafios colocados pela concorrência global e a sociedade da informação sejam enfrentados como protagonistas, seguindo um período de apoio oferecido por centros de treinamento mais especializados em organização de seminários, conferências e cursos de especialização, a partir de 1995, muitas faculdades de economia e comércio e escolas politécnicas começaram a oferecer cursos de especialização em *business intelligence* e cursos de pós-graduação em Economia Empresarial e Administração de Empresas. Um exemplo é o CESD (Centro de Estudos Estratégicos de Defesa), instituído na Universidade de Marne-la-Vallée, com o objetivo de promover o estudo e a pesquisa em inteligência de negócios e criar um caldeirão de ideias no que diz respeito à defesa e à segurança na sociedade moderna.

Este processo levou ao estabelecimento de uma Escola de Guerra Econômica na Escola Superior de Ciências Empresariais Aplicadas em Paris, por parte de Christian Harbulot e do ex-diretor da EIREL (Escola Inter-forças de Inteligência e Estudos Linguísticos) em Estrasburgo, o general Jean Pichot-

Duclos, em 1997. Para Harbulot, a criação desta escola preenchia duas necessidades específicas: o estudo em maior detalhe e profundidade das dinâmicas subjacentes às relações entre as forças econômicas e as aplicações civis da guerra da informação, visto que a última noção não estava presente no planejamento estratégico das empresas, administrações e autoridades locais. As pessoas treinadas por esta escola, cerca de setecentos alunos desde a sua criação, se tornariam “especialistas na gestão de informações e relações de poder”. Paralelamente a este desenvolvimento no mundo educacional e como consequência direta do mesmo, as publicações e pesquisas sobre o tema aumentaram nos últimos vinte anos. No mundo da publicação, dois aspectos se manifestaram quase ao mesmo tempo: um aumento significativo na produção de *business intelligence* francesa a partir de 1995, com a criação de séries específicas pelos principais editores do país (como a “*Culture du Renseignement*”, série publicada desde 1999 por Harmattan) e um declínio na publicação de livros escritos por estrangeiros sobre o assunto. Do ponto de vista acadêmico, nos últimos vinte anos muitas teses de mestrado e doutorado foram dedicadas a um tema que é interdisciplinar por natureza, porque engloba temas que vão da história à ciência política,

da lei à ciência econômica e, naturalmente, à tecnologia da informação e à comunicação. A análise desta produção acadêmica revela o progresso do que poderia ser considerado, e o que tentamos representar com esta contribuição, como uma verdadeira e específica escola francesa de inteligência nos negócios.

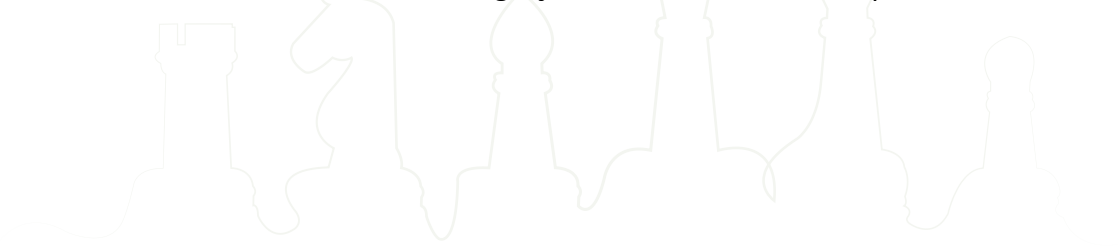


# CULTURA DA INTELIGÊNCIA ECONÔMICA NA FRANÇA

As tensões subjacentes ao comércio internacional são indicativas da importância dos fatores culturais na guerra econômica e obrigam as empresas a estarem conscientes do progresso científico caso pretendam continuar a desenvolver-se.

Levou muito tempo para que a França definisse uma cultura própria no campo da inteligência, e até o século anterior, a palavra francesa *renseignement* possuía uma conotação negativa. A elite política considerava esta atividade degradante e comparável ao trabalho sujo da polícia.

O governo francês sentiu a necessidade de lançar certas reformas em seus serviços externos e internos somente após a Primeira Guerra do Golfo, graças também ao consenso político



construtivo. Este processo de reforma se concentrou no âmbito da segurança, onde não se tinha dado a devida atenção ao papel decisivo que as finanças e os mercados assumem atualmente na determinação do futuro de um povo e de uma nação, em um contexto ofensivo em que os países ocidentais não são os únicos protagonistas.

As principais preocupações da elite política francesa referiam-se ao uso do *renseignement* para aumentar o poder da nação e às formas em que as práticas ofensivas, típicas da guerra da informação, podiam ser usadas mantendo o respeito pelas regras da democracia.

A gestão dos conflitos ligados à informação tornou-se mais complexa devido à falta de estratégias capazes de gerenciar e controlar mercados virtuais, o mundo imaterial representado pela Internet e a presença de novas armas capazes de influenciar a opinião pública.

Com seu ponto de vista interdisciplinar, Christian Harbulot oferece uma reflexão para compreender a natureza das relações de poder existentes entre as economias nacionais, justapondo fatores estritamente econômicos com fatores históricos, geopolíticos ou culturais que afetam a guerra econômica.

A razão pela qual a elite foi tão incapaz de formular uma doutrina clara a este respeito talvez seja devido a fatores históricos anteriores. Por três vezes em pouco menos de um século – em 1815 com a sucessão do rei Luís XVIII a Napoleão, em 1870, com o apoio de Bismarck contra a Comuna de Paris, e em 1940, com a colaboração entre Pétain e a Alemanha nazista – uma força nacional interessada em assumir o poder criou uma aliança com um país que derrotou a França militarmente. Isso contribuiu para o início de uma certa cautela na opinião pública do patriotismo, que teve o seu significado esvaziado quando o inimigo foi apresentado como um aliado indispensável. As Guerras Coloniais e a Guerra Fria, com sua visão ideológica do poder como um ato de dominação e a substituição do idealismo nacional pela solidariedade para com os povos em dificuldades reduziram ao mínimo as dimensões do patriotismo. A Guerra Fria impôs a ideologia como a chave dominante para a leitura de eventos e a unidade do mundo ocidental assumiu a máxima prioridade contra a ameaça dos soviéticos, redimensionando o equilíbrio de poder entre as economias dos países ocidentais.

Somente com a chegada do general De Gaulle à frente da quinta República houve uma tentativa de redefinir o desafio imposto pelas relações baseadas no poder sob uma perspectiva

econômica.

O general De Gaulle tentou assegurar uma abordagem homogênea da estratégia de poder e um melhor posicionamento da França no cenário internacional em 1958, mas encontrou grande dificuldade em aceitar essa abordagem da parte da sociedade civil. Ele propôs uma alternativa à Guerra Fria com base em um equilíbrio entre o Oriente e o Ocidente e uma conciliação entre o Norte e o Sul do mundo, mas essa tentativa de compromisso falhou, devido à falta de apoio internacional (os Estados Unidos se opuseram a essa busca de autonomia estratégica) e também ao escasso interesse mostrado pela elite francesa.

De Gaulle teve uma visão ampla e articulada do poder da França também a nível econômico, com sua balança comercial externa positiva; do âmbito militar, com as vantagens derivadas do crescimento de seu poder; daquele diplomático, com a sede permanente no Conselho de Segurança da ONU. A principal preocupação na gestão do território foi a modernização da infraestrutura para atrair o investimento estrangeiro.

Essa visão unidirecional não permitiu a avaliação das intenções dos investidores estrangeiros nem da obtenção de um equilíbrio de falhas ou práticas comerciais injustas.

Se a existência da URSS servia ao propósito de unir o mundo ocidental, a sua extinção como um império ideológico e um inimigo potencial restaurou as relações de poder entre as nações existentes anteriormente, ou seja, a busca da supremacia no que diz respeito a mercados e recursos e a criação de duradouras relações de dependência.

A evolução da situação internacional continuou a manifestar a exacerbação do equilíbrio do poder econômico entre as nações dominantes no cenário internacional e nas áreas disputadas por seus recursos de energia e mineração.

Depois de De Gaulle, nenhuma reflexão sobre o crescimento do poder conseguiu até hoje completar a abordagem defensiva concebida no período subsequente à Segunda Guerra Mundial.

A história mostra, no entanto, que, até a Restauração, a elite tinha uma clara percepção do contributo da economia no crescimento do poder de uma nação, cujo símbolo era o modelo de desenvolvimento baseado no comércio adotado pelo Reino Unido. A clareza da visão francesa sobre a realidade das relações entre as forças econômicas desapareceu após 1815, quando a estrutura de resistência aplicada por Napoleão para combater a ofensiva comercial da Grã-Bretanha foi desmantelada. A

estratégia de influência de Londres baseada na propaganda do livre comércio teve frutos com o aumento do poder do futuro Napoleão III: ele assinaria o acordo de livre comércio com a Inglaterra em 1860, apesar da oposição dos industriais franceses. O liberalismo como base fundamental da economia de mercado substituiu uma visão realista do equilíbrio do poder econômico por quase um século após esse episódio.

Essa tendência para a conceituação da guerra econômica em tempos de paz legitimou as inúmeras obras criadas desde 1997 pela Escola de Guerra Econômica de Paris. Além disso, até o final de 1988, a persistente falta de competência neste âmbito na França levou Thierry Gaudin, diretor do Centro das Perspectivas e da Avaliação da Pesquisa (CPE) e Jean-Pierre Quignaux, Secretário-Geral da Associação para a Difusão de Tecnologia da Informação (ADITECH) a financiar um estudo sobre a guerra econômica em um momento em que a situação econômica internacional justificava plenamente sua legitimidade.

Harbulot decidiu publicar as *Techniques offensives et guerre économique* pela primeira vez no final de 1988, quando todas as análises internacionais se encontravam refugiadas no conceito do Muro de Berlim e falar de guerra econômica parecia

um abuso de linguagem. O Muro que atrasou a difusão de novas tecnologias no tecido industrial conseguiu cobrir com um véu a história de alguns povos, o enraizamento de suas culturas e as suas peculiaridades nacionais por mais de trinta anos. Com a queda do Muro de Berlim, a visão binocular de nosso mundo foi abruptamente ofuscada. Sua geopolítica e a análise de seus conflitos econômicos tiveram que ser reconsideradas, e é deste ponto de vista que a avaliação retrospectiva de Christian Harbulot assume um significado particular, com ênfase na necessidade de retomada da pesquisa neste campo, a fim de avaliar as consequências dos eventos atuais e permitir uma leitura do futuro suficiente para evitar a realização de alguns eventos.

Harbulot insiste na necessidade de se levar em conta a ameaça: no mercado internacional, com a concorrência em todas as direções, ninguém pode dar-se ao luxo de lutar contra uma guerra de reação.

No entanto, mesmo na França, afirma Harbulot, ainda prevalece um certo desejo de concorrência não agressiva que certamente não é favorável em termos de competitividade ou de criação de empregos, devido em parte às formas mais verbais e improvisadas nas quais a consciência da guerra econômica é

transmitida.

A globalização do comércio está mudando a natureza mesma da guerra econômica. Este novo estado de coisas dá à cultura da inteligência uma extraordinária importância estratégica, sobretudo à luz do fato de que a informação é um capital com um retorno de longo prazo. Além de ser um fator de produção, é também uma arma ofensiva e dissuasiva e a ausência de uma engenharia da informação tornou-se um problema estratégico ao nível de SMI. Mesmo que, como explicou Harbulot, essa fraqueza em relação à concorrência estrangeira não seja necessariamente sinônimo de derrota, a capacidade das empresas francesas de agir permaneceu insuficiente por um longo período.

A abertura dos mercados nacionais ao comércio exterior multiplicou a dificuldade em interpretar fenômenos relacionados aos concorrentes e à competitividade. Diante dessa revolução no mercado mundial, a abordagem adotada pelas empresas francesas continua a ser apenas uma “navegação à vista” que não encontra espaço em uma política industrial nacional dinâmica.

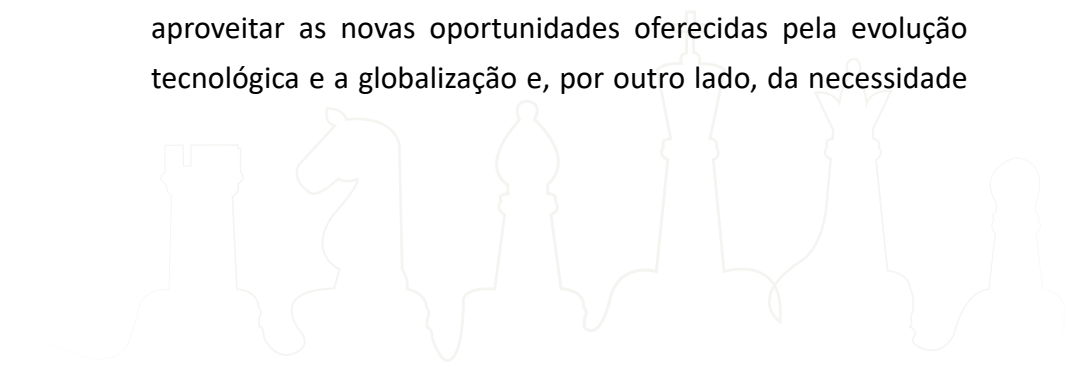
As medidas de agressão econômica ativa são uma fonte de preocupação principalmente para os setores estratégicos

do armamento ou da energia atômica, lá onde a maioria dos outros atores econômicos percebem esse tipo de risco também de forma passiva.

# PROPOSTAS DE AÇÃO NO RELATÓRIO MARTRE: A TERCEIRA VIA PARA A POLÍTICA INDUSTRIAL FRANCESA

A expressão “inteligência econômica” entrou oficialmente no debate público sobre a competitividade nacional, juntamente com o pedido de intervenção pública nesse sentido entre 1992 e 1994.

O mérito de transformar os pensamentos de Harbulot e Baumard em um relatório oficial é de Jean-Louis Levet, chefe do serviço de desenvolvimento tecnológico e industrial no Comissariado Geral do Plano desde 1992. Levet estava convencido, por um lado, da necessidade de uma revisão radical da relação entre o Estado e a indústria, que permitisse aproveitar as novas oportunidades oferecidas pela evolução tecnológica e a globalização e, por outro lado, da necessidade



que a França implementasse uma nova política de competição ofensiva em três frentes: o uso dos recursos naturais, o uso de novas estratégias para novas formas de protecionismo e novas formas de intervenção do Estado na economia; tudo isso no contexto de uma estratégia planejada para longo prazo.

Harbulot e Baumard definiram os problemas a serem abordados:

- reflexões sobre o caminho para incentivar a inteligência econômica a nível empresarial;

- o estudo dos sistemas estrangeiros de inteligência econômica;

- o desenvolvimento do conhecimento escrito sobre inteligência econômica;

- o desenvolvimento de conteúdos educativos dirigidos a professores universitários de nível superior e o incentivo ao compartilhamento de experiências entre operadores do setor;

- e por último, o lançamento de uma reflexão nacional por parte das administrações públicas utilizando medidas governamentais de inteligência econômica.

A colaboração entre Harbulot e Baumard resultou em um esforço conjunto na definição das principais áreas de trabalho do grupo de trabalho do Plano, com um objetivo de natureza

metodológica, ou seja, de unir as disciplinas da informação, de engenharia e de natureza política, ou, em outras palavras, remediar a ausência de uma estrutura francesa de inteligência econômica.

Além disso, a integração da Harbulot nos vários grupos de trabalho do Plano permitiu o fortalecimento do ADITECH, que até então tinha sido uma mera associação, e partir desse momento tornou-se a ADIT (Agência de Difusão de Informação Tecnológica), através de um Decreto Ministerial, em maio de 1992, sob o controle do Ministério dos Negócios Estrangeiros e do Ministério da Pesquisa e Aeroespacial.

No contexto do Relatório, sob a liderança de Henry Martre, um ex-Diretor Executivo de Armamento, foi criado um grupo de trabalho dedicado especificamente a questões de inteligência econômica: Baumard trabalharia com Harbulot, o primeiro na análise comparativa de sistemas de inteligência econômica do mundo, o segundo na reflexão nacional sobre o tema.

O Relatório, publicado em 1994 em *La Documentation Française*, documentou o grau em que as empresas francesas eram obrigadas a operar em circunstâncias cada vez mais complexas e em dinâmicas imprevisíveis, que exigiram a

implementação de sistemas de inteligência econômica capazes de desenvolver ainda mais a gestão estratégica da informação, do potencial econômico e do número de empregos. O Relatório reiterou o significado da inteligência econômica, como sendo a pesquisa coordenada, o processamento e a distribuição de informações, que podem ser úteis aos atores econômicos. Essas ações devem ser conduzidas com garantias de proteção necessárias à preservação dos ativos comerciais da nação nas melhores condições de qualidade, termos e custos.

Foi através do trabalho de Harbulot que o termo e a definição de inteligência econômica apareceram em um documento oficial.

O Relatório mostra claramente a visão de Harbulot: que descreve a inteligência econômica como uma atividade, e não como um outro tipo de informação, que envolve os principais atores econômicos, ou seja, as empresas.

As fontes permanecem abertas, recusando o argumento que atribui à inteligência econômica ações que se encontram nos limites da legalidade. No entanto, é precisamente em relação à maior disponibilidade de fontes abertas que surgem alguns problemas ligados à inteligência econômica, como a distribuição e proteção dos dados: a circulação de dados dentro

da empresa assume importância fundamental, na medida em que pode se transformar em vazamentos de notícias, um risco cada vez maior no mundo sempre mais interconectado de hoje.

O Relatório instou o Estado a tomar medidas rápidas e forneceu quatro propostas abrangentes:

- envolver as empresas na prática da inteligência econômica;
- otimizar os fluxos de informação entre os setores público e privado;
- criar bancos de dados;
- incluir o mundo da educação e do treinamento.

O relatório demonstra a consciência de que o problema é principalmente político e que raciocinar através dos ditames da inteligência econômica significa mudar nossos modos de perceber a economia: “A inteligência econômica, juntamente com a intenção de impor um horizonte de compreensão mais amplo, incluindo empresas, agências e nações, fornece uma resposta à necessidade urgente de entender a economia em outros termos, que vão além da simples e excessivamente simplista competitividade. A questão é política e exige que os diretores das organizações acima citadas tomem consciência, porque refere-se a uma visão da economia que não é neutra”.

O relatório emitido pelo grupo liderado por Henry Martre desenvolveu um resumo do pensamento de C. Harbulot e P. Baumard e forneceu chaves para a compreensão do mundo. Ele deu forma oficial a uma descrição particular das relações entre Estados no panorama internacional, no qual estes últimos não competem com barreiras que controlam a legalidade: o fim justifica os meios e, acima de tudo, justifica o alinhamento de forças a favor da economia por meio dos serviços de inteligência.

Concebido em termos de sistemas, redes de protagonistas, intenções e influências, e a coordenação dos centros de tomada de decisão, essa visão ganha força devido aos timores derivados da invisibilidade das ameaças. A posição central do Estado, que garante a coesão nacional, é confirmada, assim como o destaque da importância da unidade e da coesão nacional, tendo o Japão e a Suécia como exemplos. A França pode assumir o controle de seu futuro somente em uma perspectiva coletiva e deve remediar, portanto, a ausência de interação entre os setores público e privado e superar a prioridade usual dada a manutenção de uma posição defensiva, com o objetivo de mobilizar a classe política em relação à importância de controlar e usar a informação como uma arma de dominação.

Harbulot acusa a França de não estar preparada para a

“guerra econômica” e também as suas políticas de continuar acreditando que uma Europa unida poderá proporcionar um campo fértil para o patriotismo econômico francês.

Harbulot definiu o patriotismo econômico como um sistema de valores tridimensional, consistindo em uma dimensão cultural que busca as raízes do sistema produtivo; uma dimensão de conflito baseada nas relações entre as forças concorrentes e uma dimensão temporal influenciada pela evolução do progresso tecnológico.

A fim de promover a passagem de uma cultura de informação fechada e individual para uma aberta e coletiva, ele sugeriu a criação de um instrumento de inteligência econômica através do esforço por partidos públicos e privados.

Para Harbulot, a inteligência econômica é a busca sistemática e a interpretação da informação disponível para todos com a finalidade de entender as intenções e capacidades dos protagonistas. A inteligência econômica incorpora toda a capacidade de vigilância do ambiente competitivo (proteção, vigilância, influência) e se distingue da inteligência tradicional pela natureza do seu campo de aplicação (informação aberta), a natureza dos seus atores (inserida em um contexto de cultura de informação coletiva) e suas especificidades culturais (a

economia de cada país gera seu próprio modelo específico de inteligência econômica). Isso é representado por meio de um diagrama de inteligência econômica com três níveis: as empresas, a nação e o mundo.

Em geral, o Relatório foi julgado como tendo pouca sensibilidade nas medidas propostas, porém mais inovador no vocabulário que empregou, apresentando oficialmente, de fato, o novo termo “inteligência econômica” e uma visão diferente da realidade, com o objetivo de gerar uma mudança de mentalidade que justificou a implementação urgente de um plano de ação governamental.


O escopo proposto pelo Relatório foi a melhoria das capacidades ofensivas e defensivas da inteligência econômica nacional e corporativa.

Com o objetivo de acompanhar essas recomendações, Martre promoveu a criação do Comitê para a Competitividade e a Segurança Econômica em 1995 com tarefas similares às do Conselho Econômico Nacional dos EUA. O estabelecimento do CCSE fortaleceu significativamente a inteligência econômica francesa, podendo se orgulhar do fato de ter fornecido prontamente ao governo francês notícias sobre o abandono do padrão-ouro e a desvalorização do dólar recebido através

de fontes do Departamento do Tesouro dos EUA no início dos anos 70. Além disso, caracterizada por uma estreita cooperação e confiança entre os setores público e privado, a inteligência econômica francesa também possui uma estrutura altamente centralizada que permite tempos de reação rápidos e uma facilidade significativa na aquisição de informações confidenciais.

A flexibilidade do sistema é alcançada através do envolvimento na “estrutura de inteligência econômica” a partir de níveis territoriais.

Harbulot foi, junto com P. Baumard, entre 1990 e 1992, um dos protagonistas da construção da inteligência econômica francesa, defendendo a sua convicção de que o contexto internacional desempenharia um papel determinante na criação de novas relações entre o Estado e os negócios comerciais. As discussões sobre segurança, promovidas do outro lado do Atlântico, juntamente com as incertezas políticas e econômicas ligadas ao processo de construção da UE, já prepararam o terreno para a mudança.



# CHRISTIAN HARBULOT E A CRIAÇÃO DA “INTELIGÊNCIA ECONÔMICA”

Christian Harbulot foi o primeiro autor francês a abordar o tema da inteligência econômica, apresentando ideias que provocaram um debate sobre a sua importância, uma vez que a aquisição de consciência das mudanças na cena internacional não pode mais ser adiada, e reconhecendo a prioridade das questões econômica em relação às militares.

Os escritos de C. Harbulot são ensaios autênticos sobre a natureza do confronto econômico, compostos com o objetivo de convencer a elite política de que um uso ofensivo da informação é um fator chave para garantir o sucesso de uma nação.

Através de análises culturais comparativas, Harbulot explicou por que certos povos mobilizaram e abordaram os aspectos conflituosos da economia de mercado, enquanto



outros não o fizeram, e avança com seu raciocínio segundo o qual o capital da informação é ao mesmo tempo um fator líder na produção, mas também uma arma ofensiva, além de ser uma boa arma de dissuasão.

Harbulot demonstrou como a economia do Japão estava mais à frente do que aquela da América, e naturalmente da França, precisamente porque era capaz de explorar todo o potencial da atividade de inteligência no setor. O Reino Unido, os Estados Unidos, a Alemanha, a França e o Japão desenvolveram seu próprio modelo cultural de economia de mercado. Em particular, Harbulot acreditava que a Alemanha e o Japão tinham obtido vantagens econômicas notáveis dos seus recursos de informações e inteligência, além de implementar políticas econômicas mais ofensivas e mais efetivas, uma vez que se baseavam em estratégias pactuadas entre empresas privadas ou públicas, e entre administrações e redes bancárias. As empresas desses dois países otimizaram sua rentabilidade, reduzindo o fosso entre informações e inteligência, entre práticas abertas e práticas fechadas, entre o que está disponível para o mundo inteiro e o que, em vez disso, deve permanecer secreto, passando da informação – a mera consciência da informação – para a ação, ou melhor, a informação que pode

ser útil para a inteligência.

Harbulot acusou muitas vezes o poder político francês de não dar a importância correta à “guerra econômica”, permanecendo assim vulnerável ao risco de perder o controle de sua própria independência de informação econômica quando confrontado com o crescimento maciço das economias asiáticas, todas elas – em oposição às do Ocidente – fundadas a partir de regras tácitas de guerra econômica. Na França, em vez disso, a ignorância completa do potencial ofensivo da engenharia da informação seria a causa da escassa competitividade de suas empresas.

Além disso, o conceito de “defesa econômica”, destinado exclusivamente a uma perspectiva militar, é igualmente inválido. Isso pode ser resumido citando Luttwak, segundo o qual a coesão de uma nação não nasce mais do medo de uma ameaça militar, mas sim de uma ameaça econômica, num contexto em que a importância dada às alianças militares diminui e as prioridades geoeconômicas prevalecem.

Em suma, a elite no poder na França ainda precisava ser convencida da existência e da importância da “guerra econômica”.

O termo “guerra econômica” pareceu muito forte e

radical desde o início, especialmente quando usado por autores como Bernard Esambert, que comparou a perda de empregos e a riqueza de uma nação e a redução de seu padrão de vida *tout court* aos desastres da guerra. No entanto, para este autor, bem como Harbulot, a ideia que está por trás disso é que o sucesso econômico de uma nação se baseia no conceito de “cultura” considerada como uma arma que algumas nações usam melhor do que outras: o dinamismo econômico do Japão pode ser explicado pela força de seu poder cultural, como também o poder econômico da Alemanha. A economia francesa, ao contrário, estava jogando um jogo defensivo.

No entanto, o vocabulário sugerido por Harbulot e os termos relativos a conceitos como “cultura de combate”, “confronto econômico” e “guerra econômica” foram vistos como pouco convincentes e excessivamente radicais. Graças ao trabalho realizado em conjunto com Philippe Baumard, os termos “confronto” e “guerra” foram substituídos por “inteligência”. O uso do termo “inteligência” derivou de uma combinação das definições francesas de “vigilância” e “vigília” com as definições anglo-saxônica e sueca do conceito de inteligência entendido como raciocínio, planejamento e capacidade de estabelecer relações entre vários elementos, ou,

mais simplesmente, atividades de coleta de informações ativas. No entanto, o termo “inteligência econômica” invoca uma categoria totalmente nova no campo da geopolítica econômica que expressa novas necessidades de cooperação entre o setor público e privado.

Baumard propôs uma metodologia para a criação de um sistema de *business intelligence* antes de construir junto com Harbulot uma leitura comum das apostas em risco ligadas às novas formas de competição, baseadas em abordagens ofensivas de informação. As ideias de Harbulot que receberam maior credibilidade e que melhor descrevem a situação francesa são baseadas no uso de elementos culturais subversivos na guerra econômica.

As análises de Philippe Baumard são muito semelhantes às de Harbulot, especialmente no que se refere às mudanças na terminologia: no conceito de “vigilância do meio ambiente”, a “inteligência” passou a significar a “inteligência do meio ambiente”, refletindo a perspectiva de maior tática e interação estratégica de informações.

Vários outros autores consideraram a ambiguidade do termo “inteligência”. Os britânicos, por exemplo, dão-lhe um alcance mais amplo do que os americanos. Para piorar as

coisas, as dificuldades de tradução contribuem para a confusão. A palavra francesa *“intelligence”*, por exemplo, refere-se quase exclusivamente a uma faculdade humana, a inteligência de um indivíduo, mas não à atividade com a qual uma agência governamental ou uma empresa privada coleta informações. A palavra francesa *“renseignement”* é aplicada às atividades das agências de segurança nacional e não às daquelas de empresas privadas ou a um grupo social particular: exprime o produto, a informação coletada no meio ambiente e faz referência tácita aos serviços secretos.

Philippe Baumard centrou seu trabalho em problemas semânticos e nas dificuldades de entender e usar o termo na França em relação aos termos *“veille”* e *“renseignement”*. Baumard tentaria renovar a imagem de *“vigília”* e *“vigilância”* na percepção das empresas, explorando o conceito anglo-saxão de inteligência. No entanto, o encontro com C. Harbulot – que ele mesmo criticou pelo uso do termo francês, declarando a sua preferência por *“inteligência”*, bem como pela expressão *“inteligência econômica”*, que ele preferiu indicar com *“confronto econômico”* – levaria à integração da expressão *“inteligência econômica”* no debate sobre a adaptação das ações públicas em relação aos problemas colocados pela gestão

da informação em 1992.

Desta forma, tanto o estilo quanto a terminologia se tornariam mais moderados e mais próximos do vocabulário utilizado pelas administrações governamentais.

O desenvolvimento progressivo da semântica para o tema contribuiu para a compreensão dos fatos que eram mais adequados aos tempos de mudança. A função de “vigilância” foi muito útil para os contribuintes franceses e permitiu a mudança para o conceito sucessivo de inteligência econômica, conforme a informação avaliada, interpretada e utilizada, também em termos de ofensa, pelas empresas.

Philippe Baumard evidenciou o progresso feito pelos Estados Unidos no tópico de muitas maneiras: com uma intensa proliferação de textos, com uma comunidade americana de inteligência econômica estruturada em torno aos antigos membros dos serviços de inteligência, trabalhando juntos na associação SCIP e com a renovação do interesse pelas universidades sobre esta questão e pelos jornalistas que fazem menos confusão entre *business intelligence* e espionagem. E da mesma forma na França, onde o raciocínio foi proposto por Christian Harbulot.

Harbulot provou, ainda, ser decisivo na implementação

de planos de ação que seriam submetidos nos mais altos níveis de governo.

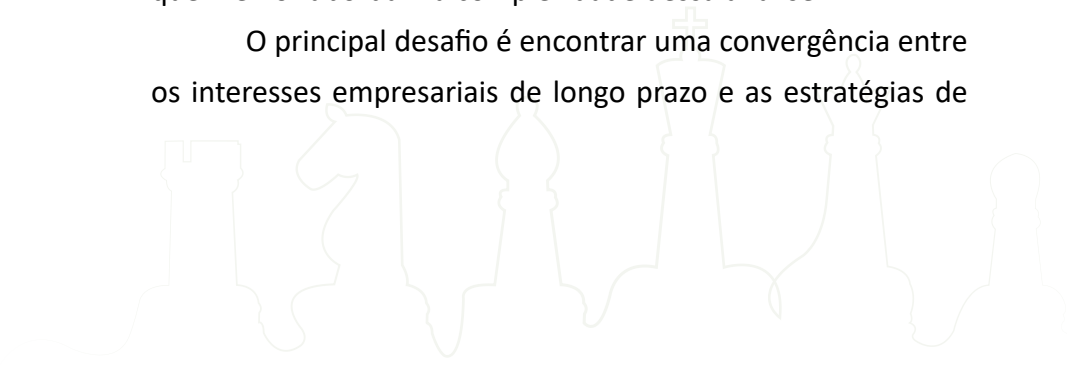


# GEOECONOMIA E PODER

Após a queda do Muro de Berlim e o colapso da União Soviética, o sistema internacional testemunhou uma série de transformações tais quais a globalização das transações comerciais, a desindustrialização do mundo ocidental e o surgimento de novas potências como a China, o Brasil e até mesmo a Rússia pós-soviética.

Antes desse momento, a análise geoeconômica considerava a empresa como o centro do equilíbrio econômico e era principalmente focada na concorrência. No presente estágio, esse modelo parece não ser suficientemente preciso para lidar com as contradições entre políticas de poder, práticas de mercado e abordagens territoriais. O gráfico elaborado pelo estrategista francês Christian Harbulot (PMT) permite considerar outros elementos como poder, mercado e território que melhor abordam a complexidade dessa análise.

O principal desafio é encontrar uma convergência entre os interesses empresariais de longo prazo e as estratégias de



política de poder do estado, adotando uma abordagem amigável ao meio ambiente. As empresas, por exemplo, tendem a preferir as políticas de curto prazo, enquanto as políticas industriais lideradas pelo Estado são definidas a longo prazo.

No entanto, existem alguns casos em que a coordenação entre as estratégias de desenvolvimento corporativo e as políticas econômicas lideradas pelo Estado foi bem sucedida: por exemplo, o Gazprom liderado pelo Estado russo, no que diz respeito à escolha dos mercados internacionais para o fornecimento de gás russo, e o Boeing americano, que se recusou a abrir uma filial para montagem de aeronaves na China, a fim de evitar a transferência de tecnologias sensíveis.

No topo dos problemas de coordenação das políticas empresariais e estaduais, as necessidades econômicas dos territórios não se fundem necessariamente com as práticas empresariais ou de Estado, as quais se referem à lógica da concorrência, como no caso de deslocalizações.

O gráfico abaixo (PMT) destaca a interseção entre os três níveis acima mencionados (energia, mercado, território). Seu objetivo é fornecer uma leitura dinâmica de diferentes cenários econômicos, não exclusivamente centrada nas empresas ou nos atores financeiros, cujas decisões nem sempre levam em

consideração os contextos ambientais. Essa análise cruzada dos dados facilita a elaboração de estratégias econômicas corretivas ou de antecipação.

A interpretação das políticas de poder deve levar em conta uma compreensão política das relações econômicas, que são promovidas especialmente nos países em desenvolvimento. A interpretação das operações de mercado, realizada principalmente por empreendedores, deve considerar um certo desapego aos objetivos políticos, especialmente no mundo ocidental. Por último, a interpretação das ações das partes interessadas locais deve levar em conta o fato de que o território sempre sofreu com a agressividade da concorrência, ao que os representantes territoriais tentaram reagir através de políticas inovadoras de gestão e atraentes.

Outra categoria que também influencia a tomada de decisão econômica é a sociedade civil, a qual não leva em consideração as partes interessadas em âmbito estadual, empresarial ou local. As posições da sociedade civil estão gerando uma reflexão cada vez mais ampla sobre a economia de mercado e sobre a regulamentação ética dos temas econômicos através de algumas formas de desenvolvimento sustentável.

A organização e a gestão das reservas estratégicas

é uma característica fundamental de qualquer discussão relacionada com o desenvolvimento econômico estratégico e o aumento do poder estatal. A decisão estratégica que mais frequentemente é tomada para aumentar a segurança das reservas estratégicas é a criação de um comitê especial de Estado e de negócios, com o estabelecimento de parcerias com outros estados, investimentos em pesquisa e desenvolvimento, e com o lançamento da capacidade de produção, através de uma política de reciclagem.

A criação de uma comissão de Estado-Negócios sobre reservas estratégicas pode conectar melhor o setor público e privado de maneira que os serviços prestados pelos Estados em setores-chave (defesa, relações exteriores, indústria, ecologia, etc.) estejam disponíveis para o setor empresarial. O Comitê de Metais Estratégicos (COMES), estabelecido na França em 2011, é um exemplo dessa sinergia, embora seu alto nível de especialização às vezes limite sua eficiência mais ampla.

Muitos dos países da OCDE, como os Estados Unidos e o Japão, criaram uma reserva de matérias-primas estratégicas a serem retiradas do mercado no caso de uma interrupção dos suprimentos. No entanto, esta opção apresenta alguns aspectos problemáticos: 1) deixar de lado uma certa quantidade de

matérias-primas estratégicas destinadas a serem acumuladas como reserva pode determinar a falta de recursos de capital para os empreendedores; 2) não é realmente claro o que é mais conveniente para aumentar o estoque. A acumulação de materiais de baixo custo ou produtos semiacabados pode ser difícil para um país onde não ocorre o primeiro processo de transformação de produtos finais.

A fim de manter os estoques constantes ao longo do tempo, a securitização das reservas estratégicas precisa basear-se na parceria com países ou empresas estrangeiras. Um bom exemplo de parceria poderia ser a criação de pontos de exploração de minérios em um estado que possui uma determinada matéria-prima e trabalhar com as suas capacidades de produção e transformação através da transferência de capitais e *know-how*. A este respeito – como muitos empresários destacam – a escolha dos países parceiros depende de fatores de risco geopolíticos. A Argentina e o Brasil, por exemplo, são mais propensos a atrair investimentos estrangeiros em comparação com a República Democrática do Congo, que não é considerada um país seguro.

O investimento em pesquisa e desenvolvimento (P&D), por outro lado, é fundamental para encontrar uma solução

alternativa para as substâncias que são muito caras ou tóxicas e para diminuir as quantidades que são necessárias, sem afetar o desempenho.

O relançamento da capacidade de produção doméstica contribui para a requalificação dos locais de produção abandonados ou cujo valor, por alguns motivos, tenha diminuído ao longo do tempo. Esta opção pode ser desafiadora por vários motivos: a reabertura de estabelecimentos existentes é dispendiosa, às vezes o *know-how* de um determinado distrito foi perdido ao longo dos anos, tornando-se difícil identificar qual seria a melhor oportunidade comercial para restaurar (minas, cadeias de transformação etc.). Quanto às práticas de corte de resíduos, os empresários preferem adotar uma política de reciclagem de materiais, especialmente no setor automotivo e aeronáutico. No entanto, mesmo a reciclagem tem suas desvantagens, como processos caros e poluentes, e não pode ser considerada como uma solução determinada, porque ainda existe um percentual de resíduos que não pode ser totalmente eliminado.

No entanto, mesmo em um contexto de sinergia perfeita entre os investimentos, as políticas até agora apresentadas são apenas o ponto de partida para a securitização das reservas

estratégicas. Uma estratégia bem-sucedida para abordar este problema exige uma avaliação precisa e uma previsão das necessidades atuais e futuras das empresas e das pessoas de uma determinada comunidade. Antes de prosseguir com qualquer tipo de política neste campo, o Estado deve necessariamente ter uma perspectiva clara de seu próprio plano de reservas estratégicas.

Uma previsão precisa contemplar as necessidades futuras e o tipo e quantidade de materiais necessários para o funcionamento das tecnologias vindouras. Identificar as cadeias de suprimentos é outro aspecto que vale a pena considerar, especialmente no que se refere aos materiais raros, à luz dos possíveis riscos para as instalações industriais.

O governo francês, no início dos anos 70, adotou um plano similar após a crise do petróleo: avaliação das necessidades futuras de energia, desenvolvimento de tecnologias para lidar com ele (usinas de energia nuclear) e identificação de cadeias de fornecimento de urânio e implementação de uma estratégia baseada em uma redução das reservas de hidrocarbonetos. A criação da COMES fazia parte deste plano.

A questão das reservas pode ser observada a partir de dois ângulos diferentes. As reservas estratégicas são

principalmente matérias-primas com as quais o Estado precisa ser abastecido constantemente, como, por exemplo, fontes de energia como petróleo, gás, urânio e elementos das terras raras, indispensáveis para o funcionamento das tecnologias da informação e da comunicação, mas também para as tecnologias de energia e de defesa “verdes”. A estratégia das reservas, em vez disso, consiste nas políticas a serem adotadas para garantir uma oferta suficiente de materiais estratégicos capaz de garantir a prosperidade do modelo socioeconômico francês ao longo do tempo.

A empresa é o principal ator da economia e desempenha um papel significativo em relação à guerra econômica, a qual substitui implacavelmente os conflitos tradicionais na arena internacional no momento presente. Um exemplo da combinação entre guerra e economia é a luta pela aquisição de contratos de reconstrução pós-guerra, como na Bósnia e no Kosovo nos anos 90, mas sobretudo no Iraque ou na Líbia. Na África, especialmente na região dos Grandes Lagos, grandes potências competem entre si para controlar as matérias-primas estratégicas, vitais para o futuro das economias industrializadas.

Nesta fase da globalização em que o futuro da economia é determinado principalmente por atores não estatais, a presença

do Estado é posta em questão de modo crucial. No entanto, seria impossível reduzir completamente a função do Estado na economia, em virtude dos papéis que inevitavelmente ele desempenha em um mercado: cliente, patrocinador e produtor, todos ao mesmo tempo.

De acordo com a definição fornecida pelo historiador britânico e especialista da Segunda Guerra Mundial, Liddel Hart, estabelecer uma “estratégia” significa coordenar e canalizar todos os recursos de um determinado Estado (político, militar, diplomático, econômico, cultural) para o desfecho desejado. Com o fim da Guerra Fria, a importância do elemento militar está diminuindo progressivamente, enquanto os recursos comerciais e econômicos se tornaram o principal domínio da concorrência entre os Estados.

Esta nova configuração da concorrência interestatal é também o resultado do surgimento de novos atores, os países BRICS, ao lado do Ocidente e do Japão, que representam os tradicionais poderes industriais. No que diz respeito aos países europeus, existem alguns elementos menos evidentes a serem considerados para elaborar um plano mais preciso para o futuro: garantir o controle estatal em setores estratégicos através do fornecimento de incentivos para as empresas nacionais e,

acima de tudo, tendo como objetivo o crescimento econômico, a criação de empregos e a presença em mercados estrangeiros.

Os Estados Unidos e a China são as principais potências que demonstram como o apoio estatal ao setor privado, especialmente em relação à proteção de setores estratégicos e à promoção de negócios nacionais no exterior, não é apenas possível, mas também indispensável nas políticas de poder.

Uma característica interessante da economia francesa é a diferença de tratamento – ou mesmo o conflito – entre empresas multinacionais e pequenas e médias empresas. As corporações multinacionais são a força motriz da economia e, embora se tenham beneficiado por muito tempo das políticas industriais nacionais, atualmente estão tentando enfraquecer os laços com o Estado. As pequenas e médias empresas são mais enraizadas no território nacional, mas estão lutando cada vez mais pela obtenção de financiamentos, de acesso a mercados estrangeiros, de proteção de seus conhecimentos específicos e pela aquisição de novas capacidades indispensáveis para a sobrevivência de empresas com essas dimensões. O Estado deve, portanto, desempenhar um papel fundamental na coordenação da esfera pública e privada. No entanto, a desconfiança mútua entre esses dois setores, embora compreensível, acaba por ser

um obstáculo para o desenvolvimento na maioria dos países europeus.

Nos Estados Unidos a situação é muito diferente: laços fortes entre administração pública, setor privado, academia e *think tank* criaram uma rede que favorece fortemente a comunicação e a obtenção de informações. Este aspecto tende a atrair pouca atenção na Europa, onde o poder do Estado é considerado como um limite a superar ao invés de uma oportunidade a ser levada em conta. É verdade que as instituições públicas têm uma vantagem significativa em termos de capacidade de intermediação e acesso à informação em relação aos atores privados; no entanto, se orientada para as necessidades da economia real, a coordenação em vários níveis entre o setor público e privado pode oferecer uma vantagem competitiva tanto para empresas multinacionais quanto para pequenas e médias empresas.

A criação de grupamentos competitivos permite o uso das redes em sua capacidade total e contribui para o compartilhamento local de boas práticas em matéria de inteligência econômica, proteção do patrimônio intangível de informações e *know-how* das empresas. O Estado não pode se recusar a assumir este desafio premente: deve promover

o acesso a boas práticas, especialmente para as pequenas empresas, seguindo as regras da transparência.

Nos últimos anos, os fundos de investimento se tornaram um tema popular no debate sobre o poder econômico como possível ameaça à sobrevivência do modelo de corporação ocidental, especialmente no que diz respeito aos fundos soberanos do Oriente Médio e da China. No entanto, os investimentos chineses em empresas europeias ainda são relativamente baixos e concentrados principalmente em setores como matérias-primas, recursos energéticos e outras operações que não conduzem a um controle real da empresa.

Em alguns casos, no entanto, observam-se algumas aquisições que produzem um ganho de competências tecnológicas (ou de outra natureza), sem um interesse real em investir no desenvolvimento local da empresa adquirida, como demonstram os casos da Intel (fundo de investimento com conexões da CIA), Carlyle Group (na indústria aeroespacial) e TPG (que, a partir de 2006, controla a principal empresa francesa que produz cartões inteligentes). Neste contexto, existem vários instrumentos destinados a proteger a soberania do Estado, que é ameaçada pela compra maciça de atividades econômicas por fundos soberanos. Em primeiro lugar, pode ser implantada uma

triagem de investimentos estrangeiros em áreas estratégicas, especialmente para proteger pequenas e médias empresas. Em segundo lugar, é necessária uma mudança de atitude, a fim de aceitar que os países em desenvolvimento controlem mais e mais empresas europeias. Nesses casos, no entanto, o princípio da reciprocidade deve ser respeitado.

Deve ser dada especial relevância ao padrão e às regras, que normalmente são estabelecidos a nível internacional. Consequentemente, o lobby dentro das organizações internacionais, como os Estados Unidos sabem muito bem, é fundamental. Em alternativa, os Estados podem elaborar seus próprios padrões ou investir, por exemplo, na Organização Internacional de Padronização, como a China está fazendo.

Relativamente a essa questão, a União Europeia não é capaz de “falar com uma voz única”. Em modo particular, a falta de uma estratégia abrangente por parte da União e, causa de fundo, o predomínio dos interesses nacionais, é particularmente evidente. De acordo com os Tratados, de fato, no mercado interno, a proteção da concorrência prevalece sobre uma política industrial eficaz. À luz do que foi dito precedentemente, devem ser estabelecidas novas prioridades, a fim de reforçar a coordenação necessária ao aumento da penetração nos

mercados não pertencentes à UE (especialmente no que diz respeito a um setor estratégico, ou seja, a defesa) e ao melhoramento da concorrência existente. No entanto, deve-se notar que essas mudanças podem não ser possíveis sem a criação de um verdadeiro “Estados Unidos da Europa”.

O debate atual geralmente se concentra na segurança energética, e não só do ponto de vista econômico. A necessidade de acelerar a “segurança energética” para o “fornecimento de energia” foi evidenciada, bem como a importância de garantir os fluxos de energia. Isso é demonstrado pelas chamadas “guerras do petróleo”, como podem ser definidas as duas guerras do Golfo, a guerra no Afeganistão e na Líbia. No entanto, apesar do fornecimento do petróleo ser uma das principais causas desses conflitos, os delicados saldos geopolíticos internacionais são elementos cruciais a serem levados em consideração.

Além do controle do “ouro negro”, à “questão do gás”, por várias razões, deve ser dada uma grande importância. A pesquisa demonstra que o aumento da demanda de energia nos próximos anos (dos países em desenvolvimento, em particular) não poderá ser satisfeita apenas pelo petróleo. Além disso, é necessário encontrar soluções alternativas para superar as dificuldades decorrentes das técnicas de extração em campos

de petróleo recém-descobertos.

Desta forma, os Estados estão tentando rever as suas políticas energéticas, reduzindo o consumo e melhorando a qualidade de suas infraestruturas para evitar vazamentos, diversificar as suas fontes de energia, especialmente com o aumento do uso de energias renováveis (energia eólica, solar e de ondas) e controlar o uso de recursos nacionais (como a França faz com energia hidrelétrica e energia nuclear).

Além disso, a segurança dos suprimentos está relacionada com as matérias-primas, onde a interação entre aspectos econômicos e geopolíticos é evidente. Os produtos agrícolas, os minerais e os metais de terras raras são apenas alguns exemplos.

A China detém mais de 90% dos metais de terras raras e usa esse monopólio para alcançar seus objetivos políticos contra o Japão, por exemplo, ao qual o governo chinês aplica restrições às exportações no contexto das disputas territoriais entre esses dois países. Além disso, surgem conflitos em relação a recursos abundantes, como terras cultiváveis (como ocorre com a captação de terras) ou bens comuns, como água, ar, biodiversidade e patrimônio genético. Neste contexto, os países, em um mundo globalizado, têm que lidar com a escassez

de recursos, causada pelo crescimento demográfico, bem como com o aumento dos fluxos comerciais materiais e imateriais, fluxos de bens e pessoas, informações e dinheiro. Em particular, os fornecimentos só são concedidos quando os fluxos são seguros e isso implica inúmeras consequências econômicas e militares.

Por um lado, os diferentes elementos econômicos devem ser protegidos: a propriedade das infraestruturas, o controle técnico da exploração dos recursos, a escolha das rotas de transporte (como os dutos para o abastecimento europeu) e o controle das rotas de acesso (como os portos).

Por outro lado, a segurança depende da capacidade militar de supervisionar as áreas de produção e exportação, bem como a extensão e o controle da via marítima. São exemplos dessa capacidade de supervisão a proteção do Golfo de Aden pelas operações Atlanta, realizada pelos Estados Unidos, e Escudo do Oceano, realizada pela OTAN.

Uma das principais questões geopolíticas no atual debate diz respeito aos metais de terras raras. Estes incluem 17 metais que são fundamentais para as indústrias de alta tecnologia, embora sejam usados em pequenas quantidades. Por exemplo, o lantânio pode ser encontrado em baterias de

veículos elétricos e na tecnologia do sonar; o samário em partes de mísseis; o gálio em dispositivos de visão noturna; o índio em painéis planos. Essas matérias-primas específicas estão no centro da disputa entre a China e os Estados Unidos, que são dois dos principais atores nas relações internacionais do século XXI. As evidências confirmam a hegemonia da China neste campo: o país detém entre 34 e 50% das reservas mundiais e produziu, em 2010, 95% dos metais de terras raras (130 mil toneladas de um total de 133 mil). Isso foi possível depois que a China abandonou progressivamente a exploração das jazidas ocidentais e da sua integração completa ao sistema da economia global. Com isso, Pequim é capaz de usar essa alavanca em seu diálogo com os países ocidentais, através da imposição de preços muito altos ou, o que é ainda pior, da interrupção de sua cadeia de suprimentos. Não há dúvida, no entanto, de que exista um problema de dependência e que não seja claro como solucioná-lo. No entanto, a posição da China parece não ser tão estável. O país se tornará um importador de metais de terras raras até o final da década atual.

Entre 2006 e 2010, a China reduziu a sua parcela de exportação na medida de 5% a 10% anualmente. Além disso, sua produção foi limitada para evitar o esgotamento das reservas.

No entanto, as tensões entre a China e o Japão em setembro de 2010 (após a inspeção japonesa de um navio chinês em águas “contestadas”) pioraram a relação entre os dois países. Como resultado, o Ministro do Comércio chinês fixou uma redução de 30% na participação das exportações.

A China estava tentando usar os metais de terras raras como uma arma econômica, o que levou a um verdadeiro embargo de suas exportações destinadas à União Europeia, ao Japão (representando um quinto da demanda final) e aos Estados Unidos, cujos diplomatas conseguiram obter dos seus colegas chineses a garantia total de responsabilidade no futuro. Isso demonstrou que as relações sino-americanas são extremamente importantes para a política americana. Atualmente, nos EUA as importações de metais de terras raras provenientes da China constituem 87%, enquanto os 13% restantes são de reservas domésticas.

O embargo chinês obrigou os Estados Unidos a implementar uma visão estratégica que estava até então ausente, devido à dependência do país de recursos externos. Portanto, os EUA precisavam empreender alguma medida para estimular a mineração, o refinamento e a transformação desse tipo de matéria-prima. Como resultado, os EUA buscaram uma

política de diferenciação de parceiros comerciais.

No entanto, a exploração das minas para a obtenção de metais terras raras é muito difícil, tanto no plano administrativo (a reabertura de uma dessas minas leva em média 9 anos), como a nível político (as organizações ambientais muitas vezes são contrárias a projetos como este). O caso Molycop representa uma história bem-sucedida neste campo. A empresa possuía a mina Mountain Pass, que é a maior jazida de metais de terras raras não chineses do mundo, e em 2010 (poucos meses após as tensões diplomáticas acima mencionadas com a China) obteve a autorização para relançar as atividades. Os esforços da Molycorp terminaram no final de 2012 e a empresa aumentou sua produção de 3.000 toneladas para 20.000 toneladas por ano e recebeu 531 milhões de dólares de fundos. Atualmente, a empresa é a única que extrai esses materiais fora da China. As etapas deste processo serão resumidas no parágrafo seguinte.

Em junho de 2010, a Molycorp assinou um acordo com a empresa canadense NeoMaterial, que fornece assistência técnica e *know-how* para a produção de metais de terras raras. Além disso, em dezembro do mesmo ano, a Molycorp criou uma *joint-venture* com a Hitachi japonesa, a fim de criar várias empresas associadas que produzissem ligas e ímãs nos

Estados Unidos. Por fim, a Molycorp assinou um memorando de entendimento com a Sumitomo Corporation com o qual completou a sua cadeia de fornecimento de produtos de fabricação de metais de terras raras. Esses produtos foram então entregues à Sumitomo Corporation. Em abril de 2011, a Molycorp adquiriu a filial americana da empresa japonesa Santoku por 17,5 milhões de dólares e o Silmet da Estônia por 89 milhões de dólares. Com isso, a Molycorp pode realmente contar com uma rede de clientes que vão do Extremo Oriente à Europa.

A Molycorp garantiu fundos, minas, *know-how*, cooperação logística e uma rede de compradores, tornando-se a única empresa ocidental com controle total de toda a cadeia de fornecimento de metais de terras raras, desde o processo de mineração até o processo de venda. Os Estados Unidos podiam deste modo evitar conflitos diretos com a China, após a ameaça de embargo e o aumento dos preços.

Apesar de a China não poder estar excluída do mercado de metais de terras raras, seu poder deve ser controlado, como demonstraram as tensões surgidas em 2010. A ideia de um embargo em setembro de 2010 estimulou a concorrência e levou os países ocidentais a diversificar suas fontes de

abastecimento. Como resultado, a oferta aumentou e a potência chinesa diminuiu.

## BIBLIOGRAFIA

Gagliano, G. Sfide geoeconomiche. La conquista dello spazio economico nel mondo contemporaneo, Fuoco, Roma, 2017.

Gagliano, G. Guerra Economica e Intelligence. Il contributo della riflessione strategica francese, Fuoco Edizioni, Roma, 2013.

Gagliano, G. Guerra psicologica. Saggio sulle moderne tecniche militari cognitive e di disinformazione, Fuoco Edizioni, Roma, 2012.

Gagliano, G. Guerre et intelligence économique dans la pensée de Christian Harbulot, Va Press, Versailles, 2016.

Gagliano, G. Désinformation, Désobéissance civile e guerre cognitive, Va Press, Versailles, 2017.

Harbulot C., Delbeque, E., La guerre économique, PUF, Paris 2012.

\_\_\_\_\_. La machine de guerre économique, Etats-Unis, Japon, Europe, Paris, Economica, 1992.

\_\_\_\_\_. La main invisible des puissance, Ellipses, Paris, 2005.

\_\_\_\_\_. La guerre cognitive. L'arme de la connaissance, Lavauzelle, Paris 2004.

\_\_\_\_\_. Techniques offensives et guerre économique, Paris, Etudes Aditech - CPE, Paris 1990.

Moinet, N. Intelligence Economica, Saggio sulle moderne tecniche di strategia d'impresa, (a cura di) G. Gagliano, Fuoco Edizioni, Roma, 2013.

